

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218239 期货开户和书籍下载请进：<http://www.zhuohe.net>

中经引进
SHANGHAI JING JIN JIN

投资经典

★荣登《商业周刊》畅销书排行榜！

☆华尔街投资人士的必读书！

THE ZURICH AXIOMS

苏黎世

投机

马克斯·贡特（Max Gunther） / 著 高颖 / 译

定律

亚马逊五星推荐！
全球销售百万册！
畅销二十余年！



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

THE ZURICH AXIOMS

苏黎世

投机

马克斯·贡特爾 (Max Gunther) / 著 高颖 / 译

定律



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

苏黎世投机定律 / (美) 马克斯·贡特尔著; 高颖译. - 北京: 中国经济出版社, 2007. 4

ISBN 978 - 7 - 5017 - 7443 - 2

I. 苏... II. ①马... ②高... III. 证券投资 - 基本知识
IV. F830.91

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 033413 号

Original English Language edition Copyright © 2004 by Harriman House

简体中文版由北京版权代理有限公司授权引进。

著作权合同登记号图字: 01 - 2006 - 2662

出版发行: 中国经济出版社(100037·北京市西城区百万庄北街3号)

网 址: www.economyph.com

责任编辑: 刘晨

电 话: 010 - 88377716

投稿邮箱: myxoid@126.com

责任印制: 石星岳

排版设计: 北京金若龙文化公司

封面设计: 红色方块图文设计中心

经 销: 各地新华书店

承 印: 北京市联华印刷厂

开 本: 1/16 印张: 15.5 字数: 135 千字

版 次: 2007 年 4 月第 1 版 印次: 2007 年 4 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5017 - 7443 - 2/F · 5999

定 价: 29.80 元

版权所有 翻印必究

举报电话: 68359418 68319282

服务热线: 68344225 68353507

68341876 68341879 68353624

引 言

瑞士，这是一个贫瘠而多岩的小国，国土面积仅相当于美国缅因州的一半。作为一个内陆国家，它可以说是世界上自然资源最贫乏的国家之一。没有石油，没有煤炭，甚至在农业方面，它的气候和地形也不适合大多数农作物耕作。

三百多年来，它没有卷入任何一场欧洲战争，主要原因是，没有哪一个侵略者会对这块土地产生兴趣。

但是，瑞士人在世界上是最富有的国民之一。按照国民人均收入来看，它相比于美国、日本这样的经济强国一点也不差。瑞士法郎也是世界上最强势的货币之一。

瑞士人是怎么做到这一点的呢？

因为他们是天生的最聪明的投资家、投机者和赌徒。

本书就是要告诉你如何像瑞士人一样投机赚钱。

听起来，这本书对每个人都适用，因为每个人都想赚钱。但是，并不是每个人都愿意去赌，或善于去赌。对于这一点认识的不同，造成了人们在现实中的很大差异。

几乎所有人都希望自己富有，但却很少有人愿意去赌，这是可以理解的、毋庸指责的。因为我们所接受的许多道德

苏黎世投机定律

观念都教导我们：冒险是愚蠢的行为，一个明智的人不应当对超出自己承受能力的事物下赌注，一种安定而无聊的生活应该是更好的选择。

其实，每个人都懂得权衡得失，如果你听从以上观念的谆谆教诲，反对投机或赌，那么本书对于你就没有多大的用处。当然，除非你愿意改变自己的想法。

如果你不在乎承担合理的风险，或者有更大的冒险精神，那么，这本书正适合于你。《苏黎世投机定律》一书中所讨论的风险与风险管理的真知灼见值得你认真学习。它一定会帮助你在投机中取胜，你所得到的比你想象的还要多。

总而言之，它会使你富有！

本书对投机做了最广义的诠释。在本书中我们会时常提到股市，但却不仅限于此。书中的各项定律也适用于期货、艺术品投资、不动产投资、日常生意甚至牌桌上的游戏。总之，这些定律将指引你在金钱游戏中获得更多的收益。

一般人都赞成这样的观点——生活就是一场赌博，虽然许多人不太喜欢赌，他们的生活方式是尽可能避免去赌。但是，另一些人却相反，这正是瑞士人的个性。

并不是所有的瑞士人都拥有这种特质，但大部分瑞士人爱赌的个性，使之成为一种国家特性。如此多的瑞士人成为

引 言

世界银行家，不是因为他们整日困守斗室，而是因为他们敢于面对风险，并加以管理才使之获得成功的。

世界到处都充满冒险的机会，瑞士人当然有能力将风险降到最低点，但是他们也知道，如果这样做，也将希望降到了最低点，最终只会一事无成。

你要在生命中获得任何成就，无论是财富、个人地位还是你可以定义的任何一种收获，你都必须为此投入物质或感情上的成本，金钱、时间、爱或者任何其他什么东西，这是宇宙中不变的定律，没有一种生物例外。毛毛虫要想变成蝴蝶，必须不断地长大、长胖，冒着被鸟儿吃掉的巨大风险，但是没有办法，这就是自然规律。

瑞士人的聪明之处在于，他们看到了这一点，并且总结出了有意义的结论：人的一生不能逃避风险，而应当谨慎地投入风险。小心地去赌，保持收益大于损失的原则，去赌，去赢。

真的能做到吗？是的，即使是赌也是有公式可循的。这里用“公式”也许不准确，因为这似乎是在暗示一种机械式的行动，最好用“哲学”一词。这种公式或哲学涵盖了12个深奥而神秘的投机定律。

但要注意，刚知道这些定律时，你可能会感到很吃惊，它不像任何投资顾问给出的投资建议，恰恰相反，它甚至与

一般的投资建议完全相反。成功的瑞士投机者几乎不太注意那些一般性的投资建议，他们有自己更好的方法。

“苏黎世投机定律”一词来源于瑞士证券和期货投机俱乐部，它是在第二次世界大战后从华尔街收集而来的。我的父亲是其发起人之一。它不是一个正式的俱乐部，没有俱乐部章程，不收会费，也没有具体的会员名单。它是由一群志同道合、希望发财的男男女女所组成的，他们认为没有人能靠打工赚取薪水而致富。他们不定期地在奥斯卡代尔莫尼克或其他华尔街的酒吧聚会。这些聚会在20世纪50年代到70年代一直没有间断过。

他们谈论的话题很多，但主要以风险投机为主。当《苏黎世投机定律》开始编纂时，我向父亲提出了一些他无法回答的问题。

我的父亲是一位瑞士银行家，他生在苏黎世，长在苏黎世。出生证上的名字是弗朗兹·亨利奇，但在美国，大家都叫他弗兰克·亨利。在他去世时，讣文上记载着如下文字：他是一名瑞士银行家、苏黎世金融界巨头、纽约分行主管。父亲还曾经嘱咐我，要我在他的墓碑上刻上这样一句话：“他因赌而获胜。”

在我读中学的时候，父亲就已经开始向我讲述投机之道了。他在检查我的成绩单时经常表示不满，认为课程不完

引 言

整。“他们没有教你最重要的事。”他说，“投机，怎样冒风险，怎么获胜。一个生长在美国的小孩子不知道怎样投机，就像是有金矿而没有铁锹。”

当我在大学求学和在部队服役期间，开始为自己选择个人未来的发展方向。他说：“不要整天想着薪水，没有一个人能靠薪水发财，倒是有不少人因此而一贫如洗。所以你必须为自己放手一搏，投机才是你所需要的。”

我信服并接受了这些标准的瑞士语言。它们成为我接受教育中的一部分。当离开部队时，我身上已经有了几百美元的积蓄。我听从父亲的劝导，避开了积蓄——这是他最不屑做的事。于是我把钱投入股市。我赚了钱，但也输了一些，平衡得失之后，最后手上还是差不多那么多钱。

当时父亲在股市中的手气也不好，但在另一方面的投机冒险活动中，他从投资于加拿大铀矿的股票中赚了一大笔钱。

“这是为什么？”我问他，“我投资很慎重，但没有收获，而你买块牧场却能发财，难道还有什么是我不知道的？”

“你必须知道如何去做。”他说。

“好，那你教我。”

父亲沉默了，看起来有些为难。

凡是从他脑袋中流露出来的，都是些投机的规则，这是

苏黎世投机定律

他一生的经验。这些法则处处存在，为很多人知晓，却很少有人能明确地表达它们。在他的一生中，从17岁当学徒开始，他就相信并早已接受了这些法则，但一直无法做出明确的证明或分析。

父亲曾向华尔街的朋友询问，他们好像也不太说得清这些法则。但就从那时起，他们便试图将这些法则拆散，并澄清它们。开始时，他们把这些法则当做娱乐，但逐渐地，有些东西变得明确了。他们养成了在从事投机时的一种习惯，即对自己和彼此质疑：“为什么你现在买黄金？……为什么你这样做而不那样做？”他们迫使每个人说出自己当时的思路，并总结为他们的指导原则。

一系列的规则逐渐形成。随着时间的推移，它们变得更简短、更尖锐、更有条不紊。已经没有人记得是谁完成了“苏黎世投机定律”，但这个名称已经众所周知，一直沿用到现在。

近几年来，这些规则的内容并没有太大改变。一般认定这就是最后的形式，即12条主要定律和16条次要定律。

它们的价值是数不清、道不完的。每次读它，感受都在不断增加。其中确实有真理存在，它不仅是一种投机哲理，实际上也是一条成功之路。

它确实已经使许多人致富。

序言 I

定律一 论冒险 001

如果你对从事的投机不感到忧虑，那
么你冒的风险肯定不够！

定律二 论贪婪 029

尽早获利了结。

定律三 论希望 051

船开始下沉时，不要祷告，赶紧脱身。

定律四 论预测 069

人类的行为不能预测，不要相信任何
未卜先知。

定律五 论模式 085

在没有显示秩序之前，混乱并不危险。

定律六 论灵活 123

避免扎根，它们会妨碍你的灵活。

苏黎世投机定律

定律七 论直觉 137

如果一个预感可以被解释，那么它就是值得信赖的。

定律八 论神秘主义 149

上帝创造世界的计划中，未必包括使你发财。

定律九 论乐观与悲观 173

乐观就是预期最好的情况会发生，信心则是知道如何处理最坏的状况。

绝不要仅仅因为乐观而采取投机活动。

定律十 论舆论 187

藐视大多数人的意见，因为他们很可能是错的。

定律十一 论固执 203

如果第一次没能赚到钱，忘掉它，重新再来。

定律十二 论计划 217

长期计划所导致的危险后果是，你会认为未来是可以控制的。

永远不要为自己或让别人为你制订长期计划。

THE ZURICH AXIOMS

如果你对从事的投机不感到忧虑，那么你冒的风险肯定不够！

定律一

论冒险

投机策略

定律一要求你把钱投入到风险事业中，不要怕遭受损失。你所涉入的风险事业，一般不会使你毛骨悚然。由于你愿意面对它，你等于是给你自己一个唯一能发财的机会。

你为这个机会所付出的代价是产生忧虑的精神状态，但定律一坚决主张，它不是现代心理学家所认为的一种疾病，它是生命的刺激品。你一旦习惯，就会喜欢上它。

定律一 论冒险

两个大学毕业的年轻人决定一起去创业，她们来到华尔街，并连续换了几份工作。最终，她们都受雇于一家大证券公司——赫顿公司，在这里她们遇到了杰拉尔德·洛布 (Gerald M. Loeb)。

几年前刚刚去世的洛布，曾是华尔街最受欢迎的投资顾问之一。这位有些秃顶而又和蔼可亲的老人，经历了华尔街 20 世纪 30 年代的大熊市和“二战”后的大牛市，他始终以冷静的态度面对这些起起伏伏。他出生时，非常贫穷，但去世时却拥有巨大的财富。他的著作《为投资生存而战》直到目前为止，仍然是最畅销的市场战略手册。这本书浅显易懂，因为洛布天生会讲故事。

一天晚上，在美国证券交易所附近的饭店里，他向我和父亲讲述了这对年轻人的故事，这是一个关于风险的故事。

这对年轻人曾胆怯地向他询问投资建议。她们都是单独去找他的，但他知道，这对年轻人关系很好，而且经常互相交流。起初，她俩的财政状况很相似，她们都有不错的工作，薪水和职位也在逐步提高。渐渐的，她俩除了满足日常

花销以外，都有了一些节余的资金。虽然钱不多，但是由于生活的逐步好转和对投资的愿望，使她们想让洛布指出一条投资的道路。

洛布试着为她们选择投资机会，但是，洛布很快就明白了，原来她们头脑中早已打定主意，她们真正需要的是从洛布那里得到证实和确认。

洛布分别给她们起了绰号，一个叫清醒的西尔维亚，一个叫疯狂的玛丽。西尔维亚对钱的处理方式是想寻找一个安全的天堂，她希望把钱存入一个有利息的银行户头，而玛丽却喜欢冒险，她希望用很少的本钱来赚大钱。

她们并没有听取洛布多少建议，
大多数人紧紧抓着安全，仿佛它是世界上最重要的东西。

分别开始按照自己的想法投资。一年后，西尔维亚取回了本金和利息，并获得了一种舒适的安全感。玛丽却碰了一鼻子灰，她在一次市场变化中遭到打击，她买的股票跌了 25%。

西尔维亚丝毫没有幸灾乐祸，当她得知朋友的不幸时，反而惊讶地说：“天啊，你损失了 1/4 的钱，太可怕了！”

一般的投机新手在第一次失败，特别是别人对她流露出同情的目光时，她们很可能会因为自己的损失而感到沮丧，并最终迫使她放弃继续的尝试。

但玛丽却懂得承受。她微笑着，泰然地说：“是的，我

定律一 论冒险

的确蒙受了损失，但是看看我得到了什么？”她趴在桌子上俯向她的朋友说，“西尔维亚，我有了冒险的经验。”

大多数人紧紧抓着安全，仿佛它是世界上最重要的东西。安全看起来好像是最重要的，它能让你有温暖、舒适的感受，就像在冬夜里睡在暖和的床上，给你一种安宁和踏实的感觉。

大多数精神病医生和心理学家都认为安全是好事情，这是现代心理学的重要假设，也是心理健康的主旨。他们认为安全感对人的健康很有好处，而忧虑则对人有害。“如何停止忧虑而重新生活”是涉及这种学说的较早期的作品，而“松弛反应”则是较晚期的同类作品。虽然它没有提供任何可靠的证据，但是，人们却认为这种说法是真实的。它甚至被接受为真理。

任何投机家都会告诉你，如果你一生的主要目标是避免忧虑，那么你将永远贫困。

冥想的追随者，尤其是东方的各种教派，则更进一步。他们珍惜安宁，甚至在某种情况下，宁愿为此而忍受贫困。例如佛教徒就不争钱财，甚至放弃俗世的一切。他们认为，这样他们拥有的烦恼也更少。

苏黎世投机定律的哲理与此正相反。当然，免于忧虑在某些方面是好事。但是任何投机家都会告诉你，如果你一生的主要目标是避免忧虑，那么你将永远贫困。

生命应当是一场冒险活动，而不是一种单调的生活。冒险可以被定义为在一件事情的发展过程中，面对某种形式的危险，并试图征服它。此时，自然而然的反应就是忧虑。

对一般人来说，安宁已经足够多了，我们更多人需要的是冒险。

其实，忧虑是生命中重要的组成部分之一。比如恋爱，假如你害怕承担风险而不投入，你将永远不会坠入爱河。你的生命可能会静得像池塘，

永远也体会不到爱情带给你的美好感受。另一个例子是运动，运动常常使运动员甚至观众暴露于危险的处境之中，并产生许多的忧虑。对大多数观众而言，运动是次要的冒险，但对运动员而言却是一项重要而细致的冒险活动。如果某项体育运动没有任何忧虑可言，人们就不会去参与或竞赛。

当然，我们也经常需要安宁。可是从晚上的睡眠中，我们已经得到了大量的安宁——加上在大多数日子里，我们很多时候都处于安宁的状态。因此对一般人来说，安宁已经足够多了，我们更多人需要的是冒险。

弗洛伊德就懂得冒险的需要。虽然他对生活的目的有错觉，却之不以为生活的目的是在追求安宁。甚至，他取笑瑜伽派和其他东方的精神宗教，把它们视做心理健康学派中的“求取安宁”者。瑜伽派生活的目的就是忽视所有的事物以取得内心的宁静。正如弗洛伊德在《文化与不满》一书中特

定律一 论冒险

别提到的，任何完全达到这样目标的人，“已牺牲了他的生命”，那为的又是什么呢？“他只不过得到了安宁的快乐”。

这显然不是一件好事。

冒险会使生命更有价值。冒险的途径是把自己暴露于风险之中。

洛布了解这一点，因此他不赞成西尔维亚把钱放在银行账户里。

即使利率相当高，你又能得到什么利益？在年初你给银行 100 美元，一年后它还你 100 美元，算是一笔大交易吗？多么愚蠢！

的确，你的 100 美元资本差不多被保证不会遭受损失，至少在西方工业国家中任何一家有声誉的银行都会有如此保证。除非遭受到一次重大经济灾难，否则你不会有什么损失。但是乐趣在什么地方呢？

这绝不是致富之道！

就算有 5 美元利息，那也是要纳税的，或许税后所剩下的部分刚好和通货膨胀相抵消。采取这种投资方式不可能使你的财务状况有任何的改变。

冒险会使生命更有价值。冒险的途径是把自己暴露于风险之中。

同样，靠薪资收入也不可能使你致富。如果你依靠工作所得作为主要的收入支柱，那么你的一生也只能希望不会去

乞讨，更何况这也不是绝对的。

奇怪的是，大多数人的生活主要还是依靠工作收入，并以储蓄作为后援。美国的中产阶级因考虑教育和社会地位而无奈地选择了这种生活方式，亨利对此感到烦恼。他抱怨说，任何孩子都不可能逃避风险。老师、父母、辅导老师都不断对孩子强调，做好家庭作业，不然你会找不到好工作。获得一个好工作始终被认为是所有人的重大生活目标。但是好的投机又如何？为什么不对孩子们讲这些呢？

除非你生在富裕的家庭，否则
唯一能使你脱离贫困的方法——
绝对是你唯一的希望——就是去
冒险。

我就是被如此教育的孩子，根据
亨利的经验法则，一个人应该只以一
半的精力致力于工作，其余一半时间
应该去做投资或投机活动。

这是客观的真理。除非你生在富
裕的家庭，否则唯一能使你脱离贫困的方法——绝对是你唯
一的希望——就是去冒险。

当然这是双向的。冒险也包含着可能产生损失的意思，而不一定只是收获。假如你把钱财用于投机，你一定要准备承担损失，最后的结果也可能仍是贫困。但是你也要考虑一下，作为被税赋和通货膨胀逼迫的人，身上又承担着沉重的生活费用，你已经注定要处于一个相当可悲的财务状况之下。因此，你不妨设想一下，要想致富便要以变得更穷作为

定律一 论冒险

代价，这就是你要承担的。

你不可能变得更贫穷，只要有苏黎世投机定律的指导，你就有可能更富裕。不管怎样，你必须要冒风险，胜利才会与你同在。

洛布的两位朋友，西尔维亚和玛丽的变化便说明了这一切。最近一次听到有关她们的消息时，她们都已经 55 岁了，两人都已离婚，仍然继续以她们最初的方式处理着各自的钱财。

西尔维亚把她所有的闲钱放在储蓄账户、定存单、公债和其他安全的地方。但是债券已经不那么安全了，因为在 20 世纪 70 年代疯狂而意外的利率飙升，使它们大大地减少了其市场价值。她的银行账户和存款单也仅维持投资本金的完整无缺。但是 20 世纪 70 年代两位数字的通货膨胀率，使她因生活费用提高，生活质量急剧恶化。

她最好的一次投资是在结婚时买了一幢房子，她和她丈夫在登记册上是共同所有人，离婚时双方同意出售它并把财产平分了。这栋房子在他们的时代增值得可观，因此他们分手时，每个人都得到了一笔为数不少的钱。

但是，西尔维亚仍然不富裕。她离婚后又回到一家证券公司工作，并且得继续工作到 60 岁才能领取养老金。养老金虽然不多，但她不能放弃，因为她的存款并不够她养老。

1913-1930年 ANTIPODS [苏黎世投机定律]

她的生活完全靠薪资收入，这是她生活的主要支柱。她可以免于饥饿，但她一直要为买双新鞋而忧虑。她和她宠爱的猫住在同一间卧室里，冬天时也不能得到温暖。

至于玛丽，她富有了。

她总是关心资金的安全，正像所有明智的人一样，但她不让这一切压倒她的理财哲学。她承担风险，在经历了一段波折后，她开始得到补偿。她在 20 世纪 60 年代反复升降的股市中做得不错，不过她最大的投机是黄金。

黄金第一次能为美国公民所持有并作为投资工具是在 1971 年。当尼克松总统取消黄金价格和美元的法定联系之前，每盎司黄金的价格一直维持在 35 美元。在总统下令后，黄金价格猛增，玛丽的行动灵敏而快速，一反多数保守顾问的忠告，以 40 至 50 美元的价格买进黄金。

不到 10 年，黄金一直涨到 875 美元，她以约 600 美元价格卖出她的大部分黄金，这使她变得很富有了。

现在，她拥有一幢房子，一座度假别墅和加勒比岛的一块地。她把很多时间都花在旅游上，且早已辞去了工作。工作所得在她的收入中早已变成次要的部分，她每年的股息收入已远大于她的薪资。因此，每星期花 5 天的时间去赚薪水似乎已没有太大意义了。

的确，在这几年中玛丽的财务状况带给了她忧虑，甚至

定律一 论冒险

超出西尔维亚的想象。西尔维亚从没有考虑过她未来会富或是穷。她一直试图掌握自己 1 年或 10 年后的财务状况。但是她的计算不总是正确的，尤其是她的公债价格不断滑落时。不过她至少可以得到一个近似值，这已使她能从中得到满足。

相比之下，玛丽对她的未来只能做一些胡乱的推测，毫无疑问，她一定有失眠或受到惊吓的时刻。

但是，看看玛丽得到了什么！

许多华尔街最著名的投机家公开地说，经常性的忧虑是他们生活中的一部分，但他们极少以抱怨的口吻来说这件事，他们对这种处境几乎一直是心甘情愿的。他们喜欢它。

过投机生活的人总处在风险和忧虑之中，听起来他们似乎生活在灾难的边缘。但事实并不如此。

最为风光的投机家之一是利弗莫尔。在 20 世纪初他活跃于华尔街，是一个高个子而且引人注目的金发男子。利弗莫尔随便到什么地方，都会引来一堆人。人们总要向他询问投资建议，他也不断被报纸杂志的记者追踪，试图从他那里探听到一些知识。有一次一个年轻的新闻记者问他：要努力奋斗才能成为一个百万富翁，他是否感到值得。利弗莫尔说，他喜欢钱，所以他认为值得。记者又追问他，你是否会经常失眠？你一直处于忧虑之中，这种生活有价值吗？

苏黎世投机定律

“好吧，孩子，现在我告诉你。”利弗莫尔说，“每种职业都有它的渴望和痛苦。如果你饲养蜜蜂，你得防止被叮咬；我从来就和忧虑为伍，要不然就得贫困。如果要我在忧虑和贫困中选择，我将永远选择忧虑。”

利弗莫尔在股票投机中有4次遭到巨额财产损失，他不但接受这种忧虑的状况，而且似乎很感兴趣。有一天傍晚，他和亨利在一家酒吧饮酒时，突然回想起他应该去参加一个晚宴，他和女主人通了个电话，道了歉，接着要了些酒，并向亨利辩解说，每当他在市场上卷入一件不确定的风险时，他便会不专心和健忘。当亨利说他从来就没有哪一刻不被卷入风险时，利弗莫尔很快就表示赞同。如果他什么时候不处于风险之中，那他就会忧虑下星期要去做什么了。

他承认他一直在忧虑他的投机交易，甚至睡眠时也如此。但是按照他的说法，这是没有关系的。“这是我要走的路。”他说，“如果我知道明天我可能很富有，我想我不会为了忧虑而放弃获得财富的乐趣。”

亨利记住了这一点，甚至在数十年后仍然引用它。并把它作为苏黎世投机定律的第一个定律。不幸的是利弗莫尔没有其他的定律来帮助他，而他的结局并不快乐，这事我们稍后会谈到。

定律一 论冒险

过投机生活的人总处在风险和忧虑之中，听起来他们似乎生活在灾难的边缘。但事实并不如此。的确，有时候你会产生不寒而栗的情绪，不过这种情况并不多，而且一般不会持续太久。大多数时间你的忧虑足以使你感到愉快，我们所冒的风险实际上并没有想象中的大。

事实上，一切的财务操作都含有
风险，不管你是否是一位投机者。为 一切投资都是投机，唯一的
你的钱选择唯一无风险的出路就是放 差异是有人承认，有人不承认。
进支付利息的银行账户、政府公债或是某些储蓄型的存款。
即使这样做仍具有风险，因为银行也可能会倒闭。如果银行倒闭，而你的钱存在里面，那么联邦存款保险公司也许会赔偿你，不过可能耽搁很久且收不到利息。假如在一次全国性经济大衰退中，几十家银行同时倒闭，那么即使保险公司也不可能负起赔偿责任，它也会倒闭。没有人知道在这种情形下储户的钱会如何。还算幸运，这种事极少会发生。银行账户是你处在这个危险的世界上最接近于无风险的投资了。

正因为风险低，报酬也低。为了寻找较高的报酬，希望发财致富的人把他们的钱投入其他较具有风险性的项目中。然而奇怪的是，大多数进行赌博式投机的人一般都不承认自己在做这件事，他们自以为很慎重且明事理，他们认为自己

没有在赌博。

投资和投机的差异值得研究一下，尤其是当你开始思考苏黎世投机定律的第一条定律时。苏黎世投机定律的学习者通常会坦率地自称为投机者。这听起来似乎是要你进行疯狂而轻率的投机活动。或者你也自称为投资者，这样听起来要安全些。

然而，事实上，投资和投机并没有什么差别，正如直言不讳的洛布所说的：“一切投资都是投机，唯一的差异是有人承认，有人不承认。”

这就像午餐和便餐之间的差别，
不管听起来多动听，世界上
绝对没有无风险的投机。
两者都可以让你吃到同样的汉堡包或
三明治，唯一的不同是有人要多留下
一些不同的印象而已。

对钱财方面提供意见的人，差不多都被称为投资顾问，而不会叫做投机顾问。因为这样听起来更庄重，给人更深刻的印象，也可赢得更高的收费。为投机界提供情报的刊物差不多也一直自称为投资出版物。但是它们和苏黎世投机定律一样都讨论投机，它们只是不喜欢这样说而已。

还有一种金融专家喜欢教人买投资级的证券。这使它们听起来很高贵，令人敬畏且显得非常安全。投资顾问讲到这类证券时经常用一种严肃的语气，使新手确信这就是他追求

定律一 论冒险

已久的没有风险的高报酬投资。

IBM 是绩优股票中最热门的，在华尔街圈内的绰号是大型绩优股。你买了投资级 IBM 的证券就安全了吗？

如果你在 1973 年以最高价格买进 IBM 股票的话，你得等上 9 年才能还本，而先前你把钱存在银行里也许情况会更好些。

不管听起来多动听，世界上绝对没有无风险的投机。就拿通用汽车的股票来说，这只股票通常也是名列大型投资级证券名单中的。1971 年，所有投资名单上都列有它的名字。大家都说它不是投机股，而是投资级的股票。

苏黎世投机定律是讨论投机的，这一点毋庸置疑。它们绝不是要你疯狂地去冒险，只不过话说得比较直率而已。

但是这个投资级的股票也出了毛病。如果你在 1971 年最高价时买进它，至今仍然可能在等待回收你的本金。

把投资称作投机并没有改变任何事实：赌博仍然是赌博。你应该想到在 1929 年经济大崩溃时的教训。当时华尔街突然变得像个巨大的轮盘，以惊人的速度吞噬着赌徒的钱。1929 年大型投资级股票使无数人哭泣。1929 年，纽约中央铁路公司从 257 美元跌到 12 美元，GM 从 1075 美元跌到 40 美元。

所有投资都是投机，就像洛布所说的。你拿钱去寻找机

CHILDRICH AXIOMS : 苏黎世投机定律

会，你就是个投机者，不管你是赌 GM 或其他股票。你得承认它，蒙骗自己是毫无意义的，只有当你睁大眼睛了解世界时才能明白得更多一些。

苏黎世投机定律是讨论投机的，这一点毋庸置疑。它们绝不是要你疯狂地去冒险，只不过话说得比较直率而已。

THE ZURICH AXIOMS

次要定律一

始终要下有意义的赌注

“只下你负担得起损失的赌注”，这是一句老话。在拉斯维加斯、华尔街，甚至只要有人希望从冒险中获得更多钱的地方，你随处都能听到，在投资的书籍中和由普通人的口中你都能读到或听到，它经常在许多地方被重复使用。

不过在把它视为投机定律之前，你应该搞清楚一点：什么是你能负担得起的损失呢？

大多数人将它定义为，其损失不会使自己受到伤害，或者其损失对我的财务状况不会造成重大的影响。换句话说，就是1元、2元、20元或几百元，这些是大多数中产阶级认为可以承受的损失金额。

不过，你要思考一下，假如你下注100美元，结果即使是赢两倍，你仍然是贫困的。

你应该搞清楚一点：什么是你能负担得起的损失呢？

只有一种方法可以战胜这种说法，那就是下有意义的赌注。

但这并不是说，你下注的金额会大到使你破产。你毕竟要付房租和抚养孩子。总之，它的意思是你必须克服对损失的恐惧心理。

定律一 论冒险

如果投资金额小，损失当然不会成为你的问题，但自然也不会带给你任何重大的收获。要想从小赌注赢得大报酬，唯一的方法就是去碰运气。例如，你可以用一美元买一张彩票而赢得 100 万美元。这个梦是令人兴奋的，但是这样难得的机会你可能一生也碰不到。

在投机的过程中，一开始你就要有甘心承受损失的心理准备。赌注下大一点一定会使你忧虑。

你可以从小金额开始，在你获得了经验和信心后，再增加忧虑的程度。每一个投机者都能找到他可以忍受的风险程度。有些人像利弗莫尔，赌得很大胆，并以惊人的速度沦落至破产。利弗莫尔的风险标准高得甚至吓呆了多年的投机老手。亨利常常研究利弗莫尔的投机，回到家里他也经常愕然地说：“这个人疯了。”亨利的风险标准较低，有一次他估计，如果他的投机完全失败，他只有以前一半的财产。

损失 50%，保留另外 50%，这就
是他所选择的忧虑程度。
在投机的过程中，一开始你
就要有甘心承受损失的心理准备。

另一个相信下有意义赌注的是格
蒂，他的经历也极具有启发性。多数人认为他是从他父亲那里继承了巨大的财富，或者至少继承了一部分。事实上却完全不是。格蒂完全靠自己赚取了巨大的财富。他开始投机时，就像你我一样只是中产阶级投机者。

第 11 章 苏黎世投机定律

他的一切是上天赐予的说法会使他忍无可忍。“这种想法是哪里来的？”他愤怒对我说（我在花花公子俱乐部碰到他，他是这本杂志母公司的股东，当时也是公司的业务和金融编辑，并写过 34 篇文章。在他还不是石油大亨时，这是他任职的地方）。

他说，他的巨大财富源自许多人所下的一个错误假设。人们显然很难相信一个人可以从贫贱中发迹，而一个中产阶级所下的赌注竟会为他赚得 10 亿美元的巨额财富。

但格蒂恰恰做了这件事。他超越你我的唯一一点就是他在 20 世纪初就已经开始从事投机了，那时候每样东西的价值都很低，而且没有所得税。他从来没有从他父亲那里拿过钱，除了一两次有限的借款，而且他也都按期归还了。他从他父亲那里得到最宝贵的东西不是钱而是教诲。

老格蒂是明尼阿波利斯市的律师，也是一位投机家。在 20 世纪初期，他在俄亥俄州石油业迅速发展中了横财，老格蒂的投机规则听起来有点像苏黎世投机定律。他具有严厉而坚定的工作哲学，就像格蒂在《花花公子》中所写的，老格蒂坚决反对有钱人的儿子就应当被纵容、溺爱并接受大量遗产的想法。因此年轻的格蒂从很早便一直在外谋生。

他最初想要成为外交官或作家。但是他父亲喜欢投机的血液流淌在他的血管中。他被吸引到俄亥俄州的油田，当了

定律一 论冒险

码头工人和工具整理员，积蓄了几百美元，他的小资本在增长，冒险的强烈要求也一样在成长。

这时他表现出从父亲那里学到的定律——始终下有意义的赌注。

他可以用低于 50 美元的钱买到一部分油田，在当时这种机会并不少，油田中挤满了冒险挖掘油井的人和投机性的联合组织，他们需要钱继续钻井，他们总会以几块钱的价格出售极小的股份给别人，但格蒂知道极小的股份永远不可能致富。

因此他开始去追逐更大的游戏。在靠近斯通伯鲁夫村，有一个投机者开价 500 美元出让一个油田租赁权的一半股份。格蒂认为这是件有前途的买卖，并决定下赌注。他赌上了 500 美元，这差不多是他的全部财产。没有人胜过他下的赌注，于是格蒂正式进入了石油业。

1916 年 1 月，第一口试验用井挖掘出含量丰富又值得开采的原油，日产 700 余桶原油。不久，格蒂以 12000 美元出售了他的股权，这就是他发财致富的开始。

“当然，我是幸运的。”很多年后，他回顾从前的冒险活动时说，“我可能会失败，不过，即使我失败，我也绝不会改变我的想法——深信冒险是对的。我承认我会尽可能让自己对某些事情产生兴趣，这种可能性就是希望，如果我不愿

第 11 章 苏黎世投机定律

意冒险，我是永远不会有希望的。”

他又说，即使他失败，也不会是他的末日，他会拼凑些钱再试。“因为对我来说，好像赢比输的机会多得多。”他追忆说，“如果我赢了，那是件奇妙的事，如果我失败了，也会有创伤，但并不全是这样。很明显，行动永远是正确的，就看你怎么做。”

THE ZURICH AXIOMS

次要定律二

避免过分分散风险

“要关注整个投资业界”，他们将之称为分散风险，或投资多样化。

这种说法现在已经被过分地渲染了。

让我们来看一看这个沉闷而不雅的名词，并探讨它如何在你的努力致富的尝试中影响着你。

分散风险的意义就是分散你的钱财，要分得细，把资金投入许多小的投机活动中，而不是集中在几个大的投机活动上面。

这是一个很安全的主意。如果你有 6 个投资都失败，你还有可能在另外 6 个投资中有所进展。如果每一个投资活动都失败，你至少还有公债可能增值，而这足以使你立于不败之地。

这看上去是合理的。在传统的投资建议中，一个分散风险的投资组合是所有财务目标中最受尊敬的。但是，如果你照此做的话，那么你永远也不会致富。

或许他们可能告诉你，分散风险会降低你的风险，但这也同时减少了你可能致富的希望。

定律一 论冒险

我们这些中产阶级人士在开始投机时，只有有限的资本可以押注。如果说你有 5000 美元，你想要投机使它增长，你会用它做什么事呢？传统上，有知识的人会说，把资金用来买证券，分成 10 份，以每份 500 美元下注。买 500 美元通用汽车股，因为看起来汽车业有前途；拿 500 美元开一个储蓄账户，可能利率会上涨；500 美元投入黄金，以防止各种投资机会的价值会下跌等。瞧！你为一切可能发生的事保了险，它使你感到安全，对不对？好像整件事不会产生什么风险，当然，这其中也包括了你致富的风险。

分散风险有三个大的缺点：

一是，它使你违反次要定律一的指导：永远要下有意义的赌注。

分散风险会降低你的风险，
但这也同时减少了你可能致富的
希望。

假如你开始投资的资金不大，把资金分散将会使事情变得更糟，你的资金越分散，你得到的收益就越少，到头来你会把事情引向极端，你的投资会变得微不足道。

我们从次要定律一中看到，在小金额上得到一笔异常大的收获，不可能带给你什么。你仍然贫困。让我们举个例子，如果胡博伊电脑公司的 500 美元股票价格倍增，你获得了什么？500 美元罢了。

二是，由于资金分散，可能使你的收益和损失相互抵消。

苏黎世投机定律

最后你又站在了原点，一步也没有前进。

你买了两种非投资级的股票：胡博伊电脑和海澳电子。如果两家公司兴旺起来，你估计它们的股票价格会上涨。好，如果说你的预感是正确的，两家公司繁荣起来了，而你在每个 500 美元上获得了 200 美元的报酬。

但是在买胡博伊和海澳时，投资顾问曾严正地警告你，你要分散风险，两面下注。为避免不利的情况发生，他说，你应该再买些有固定利息的债券和黄金。

你所投入的机会越多，就越需要更多的时间去研究，这可能会把你弄得焦头烂额。

为此你又买了 500 美元黄金和 500 美元的固定利息债券。但是利率在上涨，因为商业和消费者贷款的需求强劲，因此固定利息债券的价值下

挫了，下跌到 100 美元。至于黄金，每个拥有黄金的人发狂似地抛售以求现。大家都想进入异乎寻常的华尔街多头股市或者要把他们的钱放进那些高利率的新银行账户中。黄金价格像水从生锈的破水桶中漏了出去，它跌到了 300 美元。

不错，你从胡博伊和海澳方面赚得了 400 美元，但是你在固定利息债券和黄金上损失了 400 美元，整个投资努力等于是白费时间和精力，有什么用呢？

三是，由于资金分散，你等于是一个玩杂耍的艺人，在空中同时抛出太多的球。

定律一 论冒险

如果你仅有少数的几个投机机会，其中一个或两个情况出问题了，你可以采取防御行动。定律三和其他方法可以用来避免事态恶化。但是如果你在空中有一打球，而且有一半开始反向运转时，想要摆脱这种困境就很不容易了。

你所投入的机会越多，就越需要更多的时间去研究，这可能会把你弄得焦头烂额。当出问题——这是无法避免的，当一个问题接着一个问题出现的时候，你可能被逼得惊慌失措。一个人，尤其是投机新手，面临这种情况时，经常会对所发生的事毫无应对之策，这时，你已经失去了采取任何行动的能力，因为此时，你要被迫做出太多太快且太棘手的痛苦决定。当财富在减少的时候，你只会目瞪口呆地站着，不知所措。

在你认识到这三个分散风险的主要缺点，并和它唯一的优点——安全相权衡时，它似乎看起来就不像想象的那么好了。

把所有的蛋放在一只篮子内，
然后守护这只篮子。

少量的分散风险可能不会产生太大的伤害，3 个好的投机，或许 4 个，甚至或许 6 个。假如你同时被几个这样的机会所吸引，依我个人的经验则是：一次不要多于 4 个，经常保有 3 个或者更少的机会，有时候甚至只要 1 个。多了就会使我不安心，这主要是个人偏爱和习惯的问题。如果你有能

苏黎世投机定律

力有效地处理更多的机会，那么可以去做。

但是，千万不要为了多样化而分散资金，这样，你会变得像在超级市场参加购物比赛的人一样，竞赛的目的只是快速地装满篮子。回到家时却带了一大堆昂贵但又不真正需要的物品。在投机中，你应该把钱放在值得冒险的事业里，永远不要为了分散风险的投资组合而从事太多项目的投机。

正像华尔街有些人所说的，“把所有的蛋放在一只篮子内，然后守护这只篮子”，这是一句老话，却经受过严格的考验。第一个说这话的人，显然不是一个分散风险迷。守护一只或几只篮子要比守护一打篮子容易得多。当狐狸走来偷你篮子里的蛋时，你不用急得团团转来对付它。

THE ZURICH AXIOMS

尽早获利了结。

定律二

论贪婪

投机策略

“尽早获利了结”，不要等到涨势的顶峰，不要希望获利会一直持续下去，不要希望好运气会连续不断，要有“好运气是短暂的”心理。在你到达预定的目标时，立即获利了结。即使你周围的所有人都说暴涨将持续下去，你也要坚持自己的做法。

除非出现了某种重大的新形势，这种形势使你肯定你会继续在一段时间内获利。

除了这种不寻常的情况以外，要坚持尽早撤出的原则。当你已经卖出，就不要因为仍在持续的涨势而懊悔或折磨自己。十有八九它不会持续太久，好好想想，尽快了结可以保护你的收益，否则你可能遭受重大损失。

定律二 论贪婪

华尔街的业余人士如此，业余纸牌游戏者如此，所有业余人士都如此，他们逗留得太久了，所以他们都输了。

为什么他们会这样？答案就是贪婪，这就是定律二所要陈述的。假如你能战胜贪婪，这种自制的行为将使你比其他99%的追逐财富的人更能成为优秀的投机者。

不过，要克服贪婪可不是一件容易事。贪婪实际上是人类所固有的特质。我们每个人都很贪婪。贪婪深深地盘踞在我们的灵魂中，我们不可能轻易地改变它。

很显然，它不可能完全被驱除，即使修道也不会产生什么效果，无论如何修炼还是说教，你仍然不可能征服它。一个比较实际和有希望的方式便是去认真思考致富的方法，这样一种好像自相矛盾的观点便是我们的定律二：减少贪婪，你将有更多致富的机会。

让我们先来解释一下贪婪这个词。在定律二中，它的意思是极渴望得到：想要多、更多，永远无法获得满足，或者是说，想要比期望的还要多。它甚至可以表达为，为了欲望

而失去控制。

贪婪是渴望到得意忘形和自我毁灭的程度，渴望一词在此则可以表示为：一个人希望改进物质享受的意愿。苏黎世投机定律就是从人们对物质享受的渴望中提取出来的，你应该很明白其中的道理，因为你也具有这种特质。世界上任何动物的本能都会驱使它去获取食物、筑一个巢或保护自我。我们不同于其他动物之处在于我们的需求更为复杂。我们不必为自己的贪婪感到惭愧，这个特质是我们生存的利器。

不过，一旦渴望变得杂乱无章甚至失去控制，并到达一定程度时，它就会战胜你的意志，这就是贪婪。要远离它、阻止它，它是投机者的敌人。

减少贪婪，你将有更多致富的机会。

有一个叫费尔德曼的人，多年来任职拉斯维加斯邓斯赌场的经理。他花费了一生去研究贪婪。他戴着一副粗边眼镜，是一个身体结实且幽默的人。费尔德曼习惯于在每天凌晨两点到十点的值班时间里观察他的客户，他所看到的情景使他深有体会，并总结成为理论。

“如果他们想要得到少一些，他们就会带回家多一些。”这就是他的贪婪定律。

他对贪婪了解得很透彻，因为他是一个职业赌徒。在他青年时期，曾几次获得却又失去了几笔小财产，但是最后他

定律二 论贪婪

学会了自我控制，并在去世的时候相当富有。讲到他在邓斯的客户时，他总是说：“他们在这儿做的事对他们大多数人来说没有什么，他们只是玩玩罢了，他们输了几百美元，谁会介意呢？但是假如在这里下的赌注攸关他们生命的话，那么他们就肯定会介意了。在这里，你能看到很多人不是很富有，只要认真地注意他们，你就会明白为什么他们永远不会得到他们想要得到的。”

费尔德曼说：“我记得有这样一位女士，她带了一小包钞票准备去输，她开始玩轮盘赌，在一个数字上押了 10 美元，我忘记号码是什么了，好像是她的吉利数字、生日或是别的。你知道结果怎样？数字出来后，她赢了 350 美元，因此她拿了 100 美元放在其他数字上，这次她又赢了，她得到 3500 美元，这天是她的吉祥夜。她的所有朋友都围着她，叫她多赌些，她看了看他们，我看出她开始变得贪婪了。”

一旦渴望变得杂乱无章甚至失去控制，并到达一定程度时，它就会战胜你的意志，这就是贪婪。

费尔德曼在讲这个故事时，中途停了一下，用手帕擦了擦前额说：“她继续往下赌，她有足够的筹码，因此她在开始在其他颜色上下注，每次下几百元，而且一直赢，连着赢了六七次，她真的连着赢，最后大约赢了 9800 美元。你想想，这该足够了，对吧？假如是我的话，早就停止了，有了

苏黎世投机定律

一两千元已经使我很高兴了，但是这个女人有了 9800 美元还嫌不够，她不停地说，她只要再赢 200 美元，就可以凑到一万元了。为了凑到这笔可观的数目，她开始输了。她的筹码开始减少，但她又下更多的赌注希望扳回来，最后她失去了一切，其中包括她原来的 10 美元。”

这个故事说明了一件事：不要过度依靠运气。或是像瑞士人经常说的：“不要过度压榨你的运气。”很多人在平时也会这么说，但却不明白它具有有一种严肃的意义，它值得进一步研究。

你总会有短暂的连续赢利的时候，千万不要让贪婪抓住你。

它的意义是，在赌博或投机的过程中，你可能会碰到连续的好运。你会享受它，以至于你想永远依靠它。

毋庸置疑，你应该有理智去辨别，它不会是永久的。但是如果贪婪控制了你，你就会希望它再持续一段时间，再长一些或更长一些。因此，你会过度地依靠它，结果你的钱会输得精光。

我们将在后面更详细地研究连续赢所带来的麻烦，在定律五中将会谈到。至于现在，你只要知道你不可能预知连续赢究竟会持续多久。它可能会维持一长段时间，也可能在下一分钟就结束。

那你应当怎么办？你应该理性地假设，任何能为你创造

定律二 论贪婪

财富的时间不会持续太久，而且，每一次你得到的利润也不会太大。

好运可能会持续一段时间，并为你产生一笔财富。但是当你开始走运时，往往看不清楚未来，你需要做出继续下注或退出的决定，理智的决定一定会使你比一般情况好很多。长时间的大赢是新闻和聚会谈话的主题，而它值得谈论的原因就在于它很稀少，短暂的小赢却是非常普遍的。

你总会有短暂的连续赢利的时候，千万不要让贪婪抓住你。当你得到利润时，兑现后立即走人。

也许，事后你会因为过早的收手而懊恼，因为赢势在你收手后还会继续下去，你会沮丧地计算有多少钱没有赚到。这时，你会觉得及早抽身看起来是错误的。但事实是，这种令人沮丧的经验对每一个投机者来说都会遇到，它总是会存在，有时也的确会使你痛苦。

但是，你要振作起来，与一两次过早离开的错误决定相比，大多数及早抽身的决定是正确的。从长远来说，当你控制了你的贪婪，你就会赢更多的钱。

一定要及早获利了结，这是定律二的精髓，为什么要快呢？这句话的意思是：它要你在运气走到顶峰之前就撤出。永远不要试图榨取最后一分钱，这几乎是不可能的。不必为了运气还会持续一段时间而感到烦恼或懊悔。因为在事前你

不可能看到顶点，你得假定它接近了，获利就脱身。

这就像在一个漆黑多雾的夜晚爬山，能见度是零，你不知道前方什么地方是顶峰，什么地方是悬崖峭壁。你想尽可能爬得愈高愈好，理想中，你希望登上顶峰，并正确地停在那里。不过，你要知道理想与现实之间经常是有差距的。因此，唯一明智的做法是，当你到达你认为是一个不错的高度时就停止，不要再去攀登那未知的顶峰。

的确，当太阳初露而大雾散尽的时候，你也许发现自己离顶点还差一半的路程，你可以爬得更高，但是不要懊悔，你不可能每次都到达最高点。值得庆幸的是，你已经爬升了一定的高度，已经获得了实在的利益，你还想要些什么呢？你已经得手了，你跟那些笨蛋比起来好多了，他们盲目地要登上顶峰，却在另一面峭壁上跌了下来。

1980年初期，许多不动产投机者都遭到了惨重的损失。比如，艾丽丝和哈里的悲惨故事。在康涅狄格州，有一对夫妻曾告诉我他们的经历，他们从经历中得到了很多教训，受到了很多创伤。我同意不透露他们的姓名，艾丽丝和哈里只是假名。

他们是45岁左右的一对夫妻，两人生活得幸福、愉快且富有求知欲。两人都有好工作，他们的收入、生活方式和社交圈都属于中上阶层，他们有两个孩子在大学念书。

定律二 论贪婪

他们和 20 世纪末期其他中等收入的人一样，总认为生活在这种收入下是一种挣扎。他们很难为投资筹措到一大笔钱，他们投资的主要对象是银行账户、人寿保险或其他储蓄型的存款，他们唯一的投机就是他们的住宅。

在 1970 年初他们到了康涅狄格州富饶的费尔菲尔特市，买了一幢房子，这使他们的财务状况紧张到了极点。这是一个谨慎的决定，他们积蓄了很多年，但仍然感到不富裕。他们开始对定律一产生认识，他们感觉冒险还不够。

像许多中产阶级一样，他们把自己的住宅视为有双重意义的实体：不只是一个住所，而且是资本增长的来源。他们的这个投机被证明是极其理想的。在 20 世纪 70 年代，不动产价格在费尔菲尔特市飞速上涨，到 1980 年初，哈里和艾丽丝保守地估计，他们住宅的市价大约比 10 年前高出两倍半到三倍左右。

是时候可以卖这栋房子了，孩子们都已经长大并各自离开了，艾丽丝和哈里不再需要这么大的房子。实际上，他们已经厌倦了市郊的生活和作为业主的负担，他们想租一间更小、更轻松的公寓来往。房产的上涨使得他们有了卖房子的想法，他们可以获得极好的收益，他们房产的市值已经长了 3 倍。而且，因为他们贷了款，所以，他们现在拥有比原价投资高出 6 倍的报酬。

但是贪婪的心理抓住了他们，他们希望得到更多。

艾丽丝回忆说，当时，他们听到有人说玛林市的房子价格在 10 年中涨了 10 倍。“我想这不是更棒吗？”她说，“我们想，在玛林市发生的事，在费尔菲尔特市也可能会发生。如果我们的房子上涨了 10 倍，我们就成百万富翁了！”

哈里回忆，他的动机是怕后悔，“我对自己说，好啊，我们能以 3 倍的价格卖出这房子的确不错。但是如果我们把它卖了，过几年，买我房子的家伙又再以 3 倍的价格卖出，那我会自责的”。

因此，他们抓住不放，要等待顶峰来临，于是他们跌到了峡谷里。

遵守定律二，对某些人而言
非常困难，主要困难可能就是怕
后悔。

就像经常发生的事一样，顶峰比
我们想象的近得多，费尔菲尔特市的
不动产和美国大多数城市的房子一样，
在 1981 年和 1982 年时价格暴跌，特

别是大房子，郊区的房子几乎什么价格也卖不出去。当艾丽丝和哈里把房子推到市场的时候已为时太晚，很少有看房子的人了，几乎没有真正打听行情的人。甚至当地的地产经纪人看起来也没有信心。在市场上整整一年，艾丽丝和哈里只收到一个买主的开价，买价开得非常低，只比他们的买价高一点。

定律二 论贪婪

当我遇见他们时，他们正在等待房地产的再次复苏，他们终于明白了不要希望在房子上赚一大笔的钱。他们得到一个认识，即：以愿意出售的价格出售房子，这个价格可以带给他们利润，但不一定是一大笔财富。

他们决定在到达这个价位时就卖出，不管市价如何高涨。我希望他们能坚持这个决定。

遵守定律二，对某些人而言非常困难，主要困难可能就是怕后悔。这也是哈里的最大敌人，可能永远都是，而且不只是哈里一个人如此。

这种恐惧在股票市场上特别普遍而强烈地存在着。华尔街有句老话：“永远不要去核对已经卖掉股票的股价。”这句话并不会帮你赚钱，但它可以避免你大哭一场。华尔街的大佬称这种病为“遗留下来的烦恼”，是所有苦恼中最痛苦的。股票投机者一定要与此作斗争。

痛苦吗？

是的，很痛苦。就像当时，我出售海湾石油股份时，当时大约 31 美元，一年后眼看它涨到了接近 60 美元；还有我以 70 美元的价格抛售 1500 股 IBM 股票时，这该死的股票接着涨到了 130 美元，还有……不过够了，够了！不要再折磨自己了。事实上，我应该为自己庆幸，当时我卖得非常快，而且行动是正确的。

不过，即使像我这样彻头彻尾地遵循定律的人，这种烦恼仍然无时无刻不在困扰着我。我向你保证，别低估这种懊悔和痛苦，它真的很刺痛人。而且，谁也没有治疗的药方，这种痛苦没有特效药，每个投机者都必须承受。

华尔街人士对懊悔的恐惧可能很严重，因为股票在每个营业日都要报价。大多数投机工具都是如此，也有一些例外，例如不动产。你对你的住房或者加勒比海度假别墅的市价只有一个大概的判断，你不可能从《华尔街日报》上得到准确的行情。少了每天的报价，可以提供给你精神上的保护，对你的情绪也有好处。除非市场上正好有此报价，否则你不可能做更多的猜测。你去年或 10 年前出售房子的价钱，因为没有人通知你现在价值多少，反而不会使你感到痛苦。

但是股票就不同了，你随时可以拿起报纸或打开电视，看到你所售出股票的价格。甚至在一个月或一年之后，你仍然可以，如果你愿意折磨自己，再去观察与你无关的价格上涨，你会一直接受煎熬。

股票投机者们经常会做出这种使他们疯狂的事。这种刺激常常会使人的判断力降低到危险的程度。

一天晚上，我和亨利的老朋友——一名美国南方的投机者——一起喝酒。他垂头丧气，看起来似乎已经喝了一个下午。他向我们讲述着一个零碎的故事，最后我把它拼凑起

定律二 论贪婪

来时，发觉我听到的是一个金融悲剧。

亨利对这个人的看法是，这个可爱的人对待华尔街的赌博游戏太感情冲动了。关于这一点我并不了解，但是我知道他经常被美国人和瑞士人弄得囊空如洗，因为他们引诱他玩高赌注的扑克。当他讲述自己的悲惨遭遇时，我开始想到亨利可能是对的，他在股票市场上出了问题，大概和玩扑克是出于同一个原因。虽然在各种情况下他都可以理智地意识到什么是正确的事情，但他却未必能使自己硬起心肠来这样做。

那天晚上使他苦恼的问题是一件很
久以前的事。他买过一笔为数可观的股
票，是一家他感兴趣的电影公司。股价
不断地上涨，接着开始上下起伏，他已经获得了丰厚的利润。他认为没有充分的理由相信这种趋势还会继续下去，因此他明智地卖出了股票。但是没有料到的是，股价突然上涨到了原来的4倍。

正像定律所说的，要尽早获利了结。

这件事使他近乎疯狂，以至于严重到他此后害怕出售任何股票。他的头脑被恐惧的情绪占据着，他担心历史会无情地重现，害怕只要他一卖出股票，那只股票便会噌地飙上去，恐惧把他完全击垮了。

他对判断个股确实有一套，但他已经完全怕了。无情的

THE ZERO-ONE ANOMALY [苏黎世投机定律]

现实继续折磨着他，当他投资另一只股票——华纳通信股时。这只股票的确也涨了，又一次带给他利润。股票几乎长了一倍。

一般人会想：够了，是抛售的时候了。正像定律所说的，要尽早获利了结。

但他仍未能跨出这一步，他抓住股票不放。没几天，华纳的阿太利电视游乐部就陷入难以解脱的困境，华纳通信股在这次狂跌中又使他损失了大约 $2/3$ 的钱。他完全崩溃了。

THE ZURICH AXIOMS

次要定律三

预先决定利润目标，目标达成后，立即获利了结

次要定律三的目的是为了帮助你解答令人困惑的问题：
到底赚多少才算够？

我们可以看到，贪婪是这个问题如此难解的主要原因。
不管一个人已经拥有多少，他总是还要更多。

不过还有另一个原因令许多人甚至所有人感到困惑，即
当你投机成功使财富增加时，每一个新的投机又是一个新的
开始。

次要定律三的目的是为了帮
助你解答令人困惑的问题：到底
赚多少才算够？

假设你开始有 1000 美元，你用它
作保证金投入白银生意。你预感对了，
一年后你获得了 2000 美元，你的钱增
加了一倍。

这是令人愉快的事，如果每年如此，你很快就会成为百
万富翁。但是事实并不会如此美好。钱来得太快会让你感觉
这笔钱本来就应该是你的，你会说：“哇，我的钱加倍了！”
或者：“看呀，我拿到了以前没拿到的 1000 美元！”你感觉
好像自己一直都有这么多钱。

你的 2000 美元不会是终点，你会认为它是一个新的起

定律二 论贪婪

点。因此，要 you 从投机中全身而退是非常困难的。

如果你不常投机或玩扑克的话，你可能体会不到这其中的感受。你会觉得这些是发生在别人身上的事，如果自己遇到便不会如此。其实不然，这个问题差不多会折磨每一个从事投机的人，你一定得学习应付的对策。

在许多活动中，起点和终点的区别是很明显的。以体育运动为例，当一名赛跑运动员完成一英里的赛程时，他知道这就是终点，没有必要再跑一英里去赢得两枚金牌。耗尽所有精力冲到终点，胜利者夺得冠军，一切就结束了。你可以离开或休息，去准备另一天的比赛。

但是，在赌博和投机的领域中，很少有明显的分界点。玩扑克牌总会又收摊的时候，你买的股票偶尔也可能会因

不管一个人已经拥有多少，
他总是还要更多。

为你所投资的公司被一家大公司收购而平仓结束，但在大部分时间里，你要自己决定何时退出。

在真正的投机活动中，真正的起终点是谁也看不透的，大多数人无法掌握它。你必须不断地学习技巧，这是成为一名高明的投机者的必要条件。

投机的终点是你暂时的退出，宽慰地出一口长气或短暂放松的时候。就像一个赛跑选手在抵达终点时，猛然躺在跑道边的草地上，心想：“好了，结束了，我已经赢得了奖牌，

我要好好享受一下胜利的喜悦。”或者是：“好呀，行啦，我输了，暂时休息一下吧，好好想想下一步的计划，明天再重新开始。”其中任何一种情况，都说明你已经到了终点。

然而，在投机中你如何才能清楚地看到终点呢？

在真正的投机活动中，真正的起终点是谁也看不透的，大多数
数人无法掌握它。

没有冲刺线，没有到达终点的任何提示，任何成功都会是新的开始。无论你是买了一只股票，投资了黄金，还是买了一幢房子，都没有你期望中的

的终点，它是开放的，你说什么时候结束就什么时候结束。

次要定律三就是要告诉你终点在哪儿。你要在起跑前就决定什么地方是终点。

立即兑现抽身很容易做到吗？不，当然不是。不过它还是比无休止的奔跑更容易让投机者接受。

让我们回到前面的例子。你有 1000 美元投机在白银上面，你对自己说：“我的目的不是要赚太多，只要能在两年内涨到 2000 美元，或是一年内涨到 1500 美元，我就满足了。我会随时保持警惕，目的一达到马上离开。”

现在看看这样的心理如何帮助你。你开始时拥有 1000 美元，希望过一段时间能涨到 2000 美元，但你不认为 2000 美元是一定会达成的目标，因为你还没有得到而且可能永远不会有机会得到。在投机的起点预期得到 2000 美元就像在

定律二 论贪婪

争取奖金，它不应该是新的起点，而只能是终点。

投机结束时要立即恢复这种感觉，当你到达目标时，除非有十足的理由，否则一定要坚持原有的信念，马上结束。

什么是十足的理由呢？这种理由只能够从事件和环境的重大变化中发现。它不只是一般的改变，而是剧变。整个新形势变得使你不只是期望而是肯定会获利，这样你才可以继续下去。

如果你投机商品期货，买了冰冻橘子汁期货，当你到达设定的终点时，你准备把期货抛掉获利了结。但是这时你忽然听到寒流摧毁了大部分佛罗里达州的柑橘，在这种情况下，再逗留一会，看看局势可能是更加明智的。

你要在起跑前就决定什么地方是终点。

不过这种情况很少，在多数情况下，到达终点时，你就应该告诉自己：结束了。

有一个很好的方法可以加强你的“结束”感，那就是为自己制定一种奖励。让自己在到达设定的目标时，拿出若干利润为自己购买一辆新车、新衣服，或是任何能使你快乐的东西。你也可以邀请你的夫人或朋友到城里最豪华的饭店吃一顿大餐。

终点和实际的事件相联系，会使你产生期盼。许多投机者在他们身上应用这种心理战术，即使是行业中的老手也是

如此。亨利习惯用牡蛎和美国牛排来犒赏自己，这些是他最喜欢的，也容易得到。洛布则是去买一件新衣服。

这种奖赏的金额和利润相比虽然微乎其微，但其主要的作用是，即使是些许的奖赏也可以引起结束感。如果对你起作用的话，就尽量利用它。

也有许多投资顾问不赞成这种做法。从 18 世纪以来，一直有一种不切实际的保守理念，认为投资的钱应该是神圣的，不应随便花费，尤其是为了毫无意义的东西，像一盘牡蛎，或者一件新的外衣。有人把这种轻浮的行为说成是“玷污资本”。

有一个很好的方法可以加强
你的“结束”感，那就是为自己
制定一种奖励。

但是，正像洛布经常说的，为什么要花那么多心思去赚钱呢？洛布或许是第一个在公开场合宣扬此观念的人，他毫无顾忌地说，投机者应该花费一些他们的利润。他极力主张把年度所赚得的一小部分花掉，不管是否在投机过程中已经到达了终点。

投资的钱像其他的钱一样，不需要注明“这些钱是不许碰的”。当然也有一些理由主张不挪用这些钱，他们会说：它在你年老时对你是一种安慰，它是紧急情况下的降落伞，它是传给你孩子的东西，或者它会使你有一种舒适的感觉等。不过用小钱寻找些乐趣，特别在抵达终点时，会使生活

定律二 论贪婪

变得更加美好。

为了这个理由，我建议你尽可能把资金投到容易变现的地方。如果你把钱都投在一幢房子或一些稀有古董上，你可能要一直等待，直到愿意出价的买主出现才能变现。不过已经有越来越多的银行开始为不动产提供灵活的低息贷款，或许你可以通过银行将其变现。

在其他的投机活动中，变现是比较容易。比如，从事股票、商品期货、外汇等交易。我现在将我所有的股票资金都放在一个现金管理账户中。它是由美林公司设计的，是许多项目的组合。一部分是保证金账户，通过它你可以买卖股票，一部分是一个支票账户，另外的部分则是信用卡账户。股票股息可以自动转到这个混合账户。假如我不用钱或者刷一下信用卡。支票和信用卡的应付款可以直接从账户中扣除。

在我的投机到达终点时，我一般会和妻子拿着信用卡到纽约过一个奢侈的周末。

THE ZURICH AXIOMS

船开始下沉时，不要祷告，赶紧脱身。

定律三

论希望

投机策略

定律三告诉你，当困难到来时，不要等待，果断地离开它。

不要期望，不要祈祷。期望和祈祷无疑是好事，但它们不是从事投机的利器。

没有人会认为执行这一严酷无情的定律是容易的。在它的执行过程中有三个心理障碍：怕后悔、不愿放弃部分投资和不愿承认错误。这几个问题中的一个或者几个都会折磨你，你必须要用某种方法克服它们。

这个定律是关于投机活动的，而不是关于心理自助的，因此它无法告诉你克服这些障碍的方法。这是一个内在而个人化的过程，我们每个人所能采取的方法可能都不一样。定律三只是说，学习接受损失是一个基本的投机技巧。但事实上，多数人没能学会这种技巧，那就是为什么他们没能成为好的投机者或赌徒的关键原因之一。

定律三 论希望

定律二已经告诉你当事情顺利时该怎么办，而定律三要说的是，当情况不好时该如何拯救自己。

毫无疑问，糟糕的情况迟早会发生的。我们完全可以预期在你完成预定目标之前，有一半的投机冒险会出差错，你对未来的猜测会有一半实现不了，你对经济形势的判断也会有一半以上是错误的，另外，你所听到的忠告最终证明也有一半以上是不真实的。

所以说，你的一半希望是注定要破灭的！

不过，你还是要振作起来，因为这并不意味着你的每一分钱的收益都会伴随着一分钱的损失。如果真是这样，那整个投机事业就变得没有意义了。那只是处理不当的结果，成功的赌徒和投机者都会很好地处理这种情况。当形势变得不利时，他们大都会马上采取行动，因为他们知道该做什么，而且会果断地去做。

知道如何从困境中解脱，可能是最可贵的投机天赋。它之所以可贵是因为它很难做到，它需要极强的勇气和决断力。这是判断一个投机者是否成熟的标准之一，也是赌徒和

投机者最重要的工具之一。

著名的证券分析师马丁·施瓦茨就非常赞同这个观点，他现在全职投资商品期货。在 1983 年，施瓦茨的投资项目获得了令人惊讶的 175% 的利润，这使他成为美国投机交易界中的佼佼者。当被问到是如何获得这样令人羡慕的成绩时，施瓦茨说，因为他拥有一名投机者最重要的特质。他告诉《纽约时报》的记者：“我学会了如何去输。”

你的一半希望是注定要破
灭的！

在赌场中你也能听到类似的话，
当被问及如何成为一名优秀的扑克选
手时，施洛克·费尔特曼会毫不犹豫地告诉你：“当你知道自己是怎么失败时，你就离成功不远了。”

一个业余赌徒只会希望或祈祷好牌发到自己手里，但是职业赌徒研究的却是如何在逆境中生存。这可能就是两者之间最大的区别。而这也恰恰说明了为什么职业赌徒能在牌桌上谋生，而业余赌徒却每次都输得精光。

无法迅速逃离即将沉没的船，可能会使投机者比任何其他失败者付出更大的代价。“资金被套牢是最痛苦的事。”苏珊·加纳说。她刚刚辞去曼哈顿银行的工作，开始专职做一名投机者；她现在很成功，但并不是一开始就如此的，时间让她懂得了知道如何去输的重要性。

定律三 论希望

她回忆说，在她早先的一次冒险活动中，她花了 2000 美元买了一幢郊区小型办公大楼的一小部分股份。这幢办公大楼已被列入城建规划，在此项规划中，有一条联邦高速公路将贯穿该区域。由于这个城市规划中的高速公路和某些其他经济及地理因素，几乎每个人都预期这一地区将发展成为一个繁荣的商业中心。如果这样的预期变为现实，该地区的不动产价格当然就会猛涨。如此看来，加纳的投机是有前途的。

但是，正像经常会碰到的，这项规划搁浅了。由于资金不足，公路工程被迫停止，一系列的通告说明工程将会无限期推迟。开始，官方只说计划大概会延期 1 年，接着又说 2 年或 3 年，接着又说 5 年。直到最后，一位州长才鼓足勇气说出真话：他真的不知道高速公路何时才会修好。

知道如何从困境中解脱，可能是最宝贵的投机天赋。

随着接连的延期通告，不动产的投机热也很快冷却了下来。加纳购买的大楼也无人问津了，她已经开始赔钱，她想出售它。

“会有人买我这些股份的。”她说，“我知道要赔钱卖出，但是我不想这样做。在第一次建造高速公路推迟 1 年的通告公布后，我试图告诉自己，只要耐心等待，事情会有好转的，这只不过是暂时的挫折。我要坚持住，等待下去，价格

会涨回来的。”

然后，又有了2至3年的推迟通告。这间办公大楼一名身为律师的大股东，开始跟加纳接触，并提出要以1500美元收购她的股份。她觉得不能忍受500美元的损失，即投资的1/4，于是她拒绝了。那位律师又提出了1600元的价格，但她仍然拒绝了。

当推迟通知延长到无限期时，价格急转直下。律师又向她出价1000美元，后来又跌到800美元。价格跌得越低，加纳越感到被套牢。“我现在已经不再奢望收回我的2000美元。”她说，“我恨死自己了，当我能拿到1500美元时却不拿。我不断地希望情况会好转，并试图证明自己的判断是正确的。价格跌得越低，我越固执，如果我把2000美元的股份以800美元卖了，那我真是该死！”

记住：当船刚开始下沉时，
而不是等到已经下沉一半时，镇
定地逃离这艘船，保全自己。

正当她的钱被这所房产套牢时，
其他的投机项目却在向她招手。她想
尝试古典家具生意，也想在股票市
场上试试手气，还有一个朋友愿意以低

廉的价格向她出售一套稀有的19世纪的邮票。许多机会吸引着她，但是投入房产的2000美元是她可用资本的一大部分，除非卖掉股份变现，否则她无法进行其他项目的投资。

定律三 论希望

“我最后决定，”她说：“让钱这样冻结着太可笑了。”于是她以 750 美元的价格出售了她的股份。

这就是加纳学到的定律三：在船开始下沉时，要立即跳出去。

记住：当船刚开始下沉时，而不是等到已经下沉一半时。不要期盼，不要祈祷，更不要蒙住双眼站在那里发呆。要清楚到底发生了什么，明确当前的情况，自问这种情况是不是有可靠的证据会有所改善，如果没有，不要再耽搁，立即采取行动，在别人开始恐慌之前，镇定地逃离这艘船，保全自己。

就日常交易的股票或商品期货而言，可以用准确的数字来说明如何遵从这一定律。根据洛布多年的经验：不管你当前是赚还是赔，如果你买的股票的价格已经从最高价下跌了 10% 到 15%，你就应当卖出了。亨利给自己多留了一点余地，他的数据是 10% 到 20%，而大多数成功的投机者也都遵从相似的数据。总之，你要及早停止损失，以较小的损失来保障自己免受大的灾难。

让我们来举例说明，假如你以每股 100 元买了一只股票，但是很快股市行情变糟，价格跌到了 85 元。由于你的买进价就是最高价，所以，这时它已经下跌了 15%，因此，按定律三来讲你应该立即把它卖出，只要你确实看不到情况

会好转的证据，你就应该及时脱手。

让我们再举一个令人愉快的例子。你用 100 美元买进股票，接着它涨到了 120 美元。但是，之后不久，由于某种无法预料的事件打击了该公司，你的股票跌回到了 100 美元。你该怎么做呢？现在你已经知道答案了：如果没有确实的理由告诉你情况会好转的话，及时脱手吧。

知道答案只不过是成功的一半，在实践定律三时，对你来说，还有三个障碍。对某些投机者来说，这些障碍还是颇具威胁的，你必须在心理上做好准备去应付它们。你越镇静就越容易克服它们。

第一个障碍是怕后悔。这就像我们在定律二中提到的，在这种情况下，你所怕的是当你离去后情况会突然好转。

这种情况是一定会出现的，而且确实令人痛心疾首。比如说，你以每盎司 400 美元购买的黄金，跌到了 350 美元，这时你看不出有什么理由要继续持有，于是你决定损失 12%，将其抛出。交易才刚结束，就发生了很多全球性事件：4 个南美洲国家拖欠国际借款不还，石油输出国组织把石油价格调升一倍，以及全球股市崩盘。现在每个投资者都开始转向黄金市场，黄金的价格猛涨到了 800 美元。

这确实令人伤心，你也确实有可能会碰到，它是无法避免的。不过这样过于突兀的厄运一般不常发生，比较常见的

定律三 论希望

情况是，变坏的局势至少会持续一段时间。对于股票、商品期货或不动产来说，价格下跌是迟早的事，多数情况是慢慢地上涨或慢慢地下跌，一旦价格开始持续下挫，最好的选择是尽快摆脱出来。

在你的一生中，有时必须等待厄运的结束，但是当这个厄运关系到钱时，就不要只是等待了，你应该更主动些。如果你把钱放在一个糟糕的投资项目中，并且让情况持续恶化，有可能很长一段时间不能变现。当你遇到更好的投资机会时，就会非常被动，无法灵活执行你的投资计划，因为你被困住了。

贯彻定律三的第二个障碍是：你必须放弃部分投资所得，这会使很多人感到痛苦。但是，我要告诉你，最终的结果并没有你想象中那么坏。

比如，你要投资外汇市场，你下了 5000 美元赌意大利里拉，然而你的预感是错的，它的汇率走势与你想象的完全相反。这时如果你抽回资金，你只能得到 4000 美元，但是在看不到太多希望时，你应该卖出。你真的卖出去，也就损失 1000 美元，虽然有些令人痛心。

有些人受不了这种痛苦，他们做不到。因此，典型的次等投机者的本能反应就是耐心等待，希望有朝一日能赚回这 1000 美元。你必须要学会忍受这种痛苦，如果你克服不了

THE SEVEN AXIOMS | 苏黎世投机定律

这种本能反应，你可能永远都是个次等投机者，并且最终会破产。赚回 1000 美元的方法就是把你的 4000 美元从下跌的市场中尽快拿出来，再投入到另一个有希望的市场中。

如果你借钱投机的话，在船下沉时舍不得放弃，会使问题变得更加严重。这时你的投机将成为一场痛苦的赌博，就像我们经常在扑克游戏中碰到的那样。

玩扑克牌跟投机有很多相似之处，我们可以通过研究扑克来明白很多道理。在扑克游戏中人的性格可以很明显地表现出来。从这种游戏中，你可以明白很多投机的道理和自己的投机性格。

当你用自己的现金去投机，而不是用借来的钱时，问题是相对简单的。例如，你用现金付款买了股票，等着股价上涨，但是它却跌了，而你又不愿接受损失而变现，你可以一直等。当你的财富缩水时，你只是闷闷不乐地关注着它，没有人会要求你在这个冒险事业中投入更多的钱。

现在来说一下扑克牌。在玩扑克时，如果你想继续这个游戏，你就得投入更多的钱。比如说，你还差一张牌就可以凑成同花顺，机会对你不利，你手中的牌可能是一把烂牌。不过到现在为止，你已经在这一局中下了大笔的赌注，你不能放弃。因此，你无法退出，你决定违反定律三的教导玩下去。

定律三 论希望

然而，与使用现金的投机活动不同，这是扑克牌游戏。如果你要继续，你必须继续付钱。如果你要看下一张牌，你就得买它。这个游戏需要不断投入新的钱来保护原有的钱。

用保证金进行投机与此类似。你从经纪人那里借了一部分钱用来买股票，而借款的百分比是由政府、证券交易所和经纪人共同决定的。股票将作为贷款的担保金，被经纪人持有。如果股价下跌，作为担保金的股票价格明显也会下跌。这样，你就有可能会违反最低保证金的规定，接着将接到保证金追缴通知书。此时，你的经纪人会向你提出两个艰难的选择：不是缴纳更多的现金以弥补不足的款项，就是卖出你的股票作为抵偿。这时，你和玩扑克牌的人处于同样的境况：如果你不愿放弃你的部分投资，那么你就必须要投入更多的钱。

因此，自愿放弃通常是比较合理的反应。假如你不想让自己承受这种痛苦，那么，任何方式的投机对你来说都是困难的，特别是以保证金进行的投机。

贯彻定律三的第三个障碍就是不承认自己错了。人们对困难的反应千差万别，有些人认为它只是一个小麻烦，有些人把它视为巨大障碍。女人比男人容易克服它，老年人比年轻人容易克服它。我也不知道这是为什么，似乎没有人知道

原因。但是，我可以告诉你，它对许多人来说都是一个巨大的绊脚石。如果你察觉到它正在妨碍你，你应该立即反省并找出方法克服它。

你做了一笔投资，但结果却令你失望，你知道你应该摆脱它。但是那样做的话，你就得承认自己犯了错。你必须向你的经纪人、银行，或者其他你的合作对象承认错误，也许还要向你的另一半、你的家庭承认错误。然而，更糟糕的是，你必须向自己承认错误。站在镜子面前，看着自己的眼睛说：“我错了。”

拒绝认错本身就是最大的
错误。

对一些人而言，这是无法忍受的
痛苦。典型的失败者总是试图回避痛
苦，结果却是不停地陷入糟糕的境地。

如果失败者买了价格下跌的股票，他会把持不放，希望未来的情况会证实他的判断。“价格下跌只是暂时的，”他告诉自己，甚至于使自己相信了，“我做这个投机是正确的，如果仅仅因为开始时运气不佳就卖出，是愚蠢的行为。我要坚持住，时间将会证明我是对的！”

就这样，他保住了自我，却逃避了承担错误的必要性。因此，他可以一直相信自己是精明的，但他的银行存折会记录下实情。许多年之后，那些下跌的投资或许会涨回到他买进时的价格，他好像证实了自己的正确。“我一直就是对

定律三 论希望

的。”他为此欢欣鼓舞。不过事实是这样吗？这些年来，他的钱被冻结，如果能拿出来利用，这些钱可能已经增加了一倍或者更多。然而，他始终待在那个令人沮丧的开端。

总之，拒绝认错本身就是最大的错误。

THE ZURICH AXIOMS

次要定律四

欣然接受小的损失，这是生活的一部分。
尽管历经多次失败，但要设法一次扳回

定律三 论希望

我们应该欣然接受小的损失，因为它们使我们免受更大的损失。但对于一般人，这只是说说而已，你真的愿意欣然接受损失吗？我几乎从未碰到任何人这样做过。但是，我们要学会做到这一点，我们可以试着坦然接受一些小的损失。

如果你能坦然地停止损失，你将会很好地保护自己，你可能永远不会受到严重的伤害。你唯一被套牢的情况只能是出其不意的市场崩盘。这种情况常发生在某些流动性差的投机领域中，像不动产、古玩等。你一定要经常仔细研究市场的变动以保护自己。至于日常交易的股票或商品期货则不会让你陷入困境，因为在那里你总是可以找到买家。

要习惯于接受一些小的损失。如果一个投机行动没有成功，就放弃它，然后去尝试别的。不要停留在一艘快要沉的船上，让自己陷入困境。

如果你能坦然地停止损失，
你将会很好地保护自己，你可能
永远不会受到严重的伤害。

有一句古老的中国格言说：“只要等待，一切终会发生。”如果古代中国人相信它，他们中间就不会产生非常好的投机者。你当然不该相信它，至少在金钱领域如此。如果

坐等跌落的投机情况改善，你注定会永远贫穷。

最富有成效的态度，也是被公认为不容易做到的，是以看待生活中许多不够愉快的事情来看待这些小的损失。比如说，税收、电费账单等。不管怎么说，你每年都得交钱给税务局，这总不是一件高兴的事，但是你不可能让这件事困扰你，你对自己说：“看吧，就是这样，这是生活的一部分，这就是生活的代价。”试着用这种方法想想那些小的损失，它们只是投机活动需要付出的一部分代价，它们会为你带来更大的获利希望。

要习惯于接受一些小的损失。
如果一个投机行动没有成功，就
放弃它，然后去尝试别的。不要
停留在一艘快要沉的船上，让自
己陷入困境。

有些投机者会采用停损单（stop -
loss order）的方法来提前预防小的损
失。停损单就是当价格到达某一设定
水准时可自动执行的卖单。也就是说，
你以停损单的形式给你的经纪人一个
标准命令：如果你以每股 100 美元买

进的股票跌到 90 美元，或者跌到其他你所指定的价格时，
他会自动替你卖出。

有些人觉得停损单很有用，但也有些人则不以为然。这种
方法的主要优点在于，它免去了你决定何时卖出的痛苦。
如果情况真的发生了，这种方法会使你坦然接受损失。你会
想：“好吧，我的投机成本是 10000 美元，至少目前我还有

定律三 论希望

9000 美元。”那是一种安慰。幸运的是，你开始学会把这 9000 美元当做是另一个起点。如果经纪人一定会为你卖出，你根本就不会感觉到底发生了什么值得注意的损失。

不利的是停损单剥夺了你的灵活性。在某种情况下，你可能感觉以 90 美元抛售比较明智，但有时候却认为持股到 85 美元更有意义。但停损单已经登记在案，你只能停止思考。

你最好学着自己做决定，而不要依靠任何自动化的停损系统。靠自己的能力做出艰难的决定，并将之坚决贯彻到底。

停损服务仅仅在日常交易的股票或商品期货领域有用，很多经纪公司会在你的账户达到一定额度时提供这项服务。如果你是一个在稀有钱币或古玩领域的投机者，世界上只有一个人能帮助你停止损失，那就是你自己。

我的个人意见是：你最好学着自己做决定，而不要依靠任何自动化的停损系统。靠自己的能力做出艰难的决定，并将之坚决贯彻到底。你会惊讶地发现通过实践你变得更坚强。那将是冒险者生涯中至高无上的报偿。

你和你的银行账户都能因此获得巨大的收获。

THE ZURICH AXIOMS

人类的行为不能预测，不要相信任何未卜先知。

定律四

论预测

投机策略

定律四告诉你不要依靠预测来决定你的投机计划，因为它起不了作用。你得忽视一切预测。金钱世界是由人类行为所形成的世界，在那里，没有人能对未来产生即便是最模糊的概念。再次强调，没有人！

当然，我们都好奇未来将发生什么，而且我们都会对未来感到忧虑，但是为了避免忧虑而依靠预言则会最终导致贫穷。成功的投机者不会根据将要发生的事采取行动，而只会对已经发生的事采取行动。

在设计投机计划时，你要根据当前看到的事情而采取迅速的反应。在选择投资项目时，你当然是怀着无限希望的，但这种希望应当来自于认真的研究和慎重的思考。你的投机行为本身就是一种预测活动。你对自己说：“我相信我会成功。”但是不要让它成为一种断言——“它注定会成功，因为利率会下降”。永远不要相信自己永远是正确的。

如果投机成功，而你达到了自己的计划目标，那就不妨继续下去。假如结果很糟糕，记住定律三，摆脱它。

定律四 论预测

回顾 1969 年，当时消费者物价指数涨幅约为 5%，那时经济学家一致认为在 20 世纪 70 年代初期，通货膨胀率会缓慢上升，而后的 10 年则会逐渐平稳。但事实却远不是如此，它涨了一倍多。

1979 年，当该指数跃升至 11.5% 时，专家们又一致认为它会停留在两位数上，一直会持续到 20 世纪 80 年代中期。事实上他们又错了，它在 1982 年时通货膨胀率跌回到了 1969 年的最低水平。

奇怪吗？经济学家对未来显然并不比你我知道得更多，我们为什么仍然要听信他们的预测呢？

毫无疑问，我们听信他们，是因为未来的知识一直是人类执着追求的对象。如果今天你能预知明天的股价，那么你就会变得富有。所以，任何时间，任何人讲述即将要发生的事情，我们都会带着尊重和希望的心情聆听。

但是，听来的预测多半被证明是错的。回溯 1929 年的那个夏天，8 月 23 日，《华尔街日报》告诉读者，他们可以在股票市场上大赚一笔。该报专有的“水晶球”，一直在宣

传预测未来的技巧——道氏理论（Dow Theory，泛指查尔斯·道对股票市场的看法）透露说，“一个重大的上升趋势”已经在股票市场中形成，“秋季的展望看起来比任何时候更辉煌”。但是，几个月过后，每个听信了这一预言的人都在阴沟里翻了船。

最近几年，股票市场的风云人物约瑟夫·格兰维尔（Joseph Granville）在1981年初曾预测股票价格将暴跌，“卖出所有持股！”他这样命令数千听从他的投资建议的信徒。预期的暴跌并没有发生，1981年的股市只是不停地上下起伏，但是格兰维尔继续主张抛空。次年，壮观的多头市场开始出现，那是人们记忆中最大，也最突然的一次。手中没有股票的人真是懊悔不已。

没有人能对明年、下星期，
甚至明天将要发生的事情有任何
清晰的概念。

格兰维尔并不是唯一没有预测到
多头市场或空头市场的人。对证券预
测来说，1983年格外令人沮丧。让我

我们看看那些资金管理者的情况吧，就
是那些管理保险公司、退休基金之类的投资（或者我们宁可
称之为投机）专业人士。1983年，按照《纽约时报》的估
计，3/5的高薪投资专家对未来的推测非常不准，以至于他
们比一个靠掷骰子来选择股票的投机新手赚得还少。

衡量投资绩效最常用的工具是标准普尔500指数。1983

定律四 论预测

年，指数涨了22%左右，换句话说，如果这一年你的投资组合有22%的利润的话，那么你的绩效只是达到了平均水平，这时你只能被评级为C。而根据《纽约时报》的调查，60%的资金管理者比平均水平还差。

再举个例子，一位一度很有名的经理人曾预言说，利率将在1983年下跌，因此他大量投资债券。但利率却上升了，结果所有固定利率的债券价格急剧下跌。这位仁兄又认为药品公司股票会上涨，但是它们又跌了。他又想到，电信业的改革对MCI公司尤其有益，于是他把所有资金都用来购买这家公司的股票，结果却成了一堆废纸。

你一定要明白，没有人能对明年、下星期，甚至明天将要发生的事情有任何清晰的概念。如果你希望成为一名投机家，你一定要摆脱听信预言的习惯。最重要的是，你绝不要把经济学家、市场顾问或其他证券预测家的话当真。

当然，他们也有对的时候，而正因为如此，他们才是危险人物。他们在预言的生涯中混过几年，便能骄傲地指出少数正确的预测。“好惊人呀！”每个人都在说。但在预言家的宣传中从不会告诉你：他的提示可能是错的。

著名经济学家西奥多·莱维特（Theodore Levitt）有一次告诉《商业周刊》：“做一个预言家很容易。你做25次预测，然后只谈论其中被证明是正确的预测。”没有多少预言

家像他那样坦率，不过所有人都同意莱维特提出的模式，他也是因此而获得成功的。经济学家、市场顾问、政治预言家和有洞察力的人都打心底里认同这条基本规则：如果你不能预测正确，那就经常预测吧。

你可以注意到，经济学家每年都勤奋地执行着这条规则。每年6月或7月，最高级的预言家开始发布他们关于来年第一季度的预测，其中常常涉及一些很重要的数据：国民生产总值、通货膨胀率和基本利率等。由于他们显然仔细研究了其他人的预测，因此他们的预测经常具有显著的一致性。许多投机决策者参考了这些预测，很多大企业和美国联邦政府也是如此。

每年9月左右，经济情况看起来多少跟当初有些不同了，因此经济学家便一起推出关于来年第一季的“修正”预测值。11月左右，情况又发生了变化，因此我们看到了再修正的预测值。12月左右，……好吧，这时你就能得到一个最终的预期。每个预言家都会祈祷他的预测值至少有一个是正确的。最后的那个预测可能会更准确一些，因为它们更接近被预言的那段时间。但偶尔，前面的某一个预言也可能说中。这时，预言家便会装模作样的说：“你看，我早在7月份就已经预见到了。”

同时，他们会很谨慎地避免提到那些不准确的预测，那

定律四 论预测

些预测被他们后来接连发布的修正和再次修正的预测取代了。

至于像你我这样的单个投机者，要想赚到钱，最好忽视这整场表演。如果6月的预测值将被7月的数值替代的话，它们还会再出现在9月或12月，为什么要去听信这些呢？接受这样的预言就像买一张在演出之前便已计划会停演的戏票。

并不是所有预言家都能进行一年一
度的“预言—修正—再预言”的表演，
他们不过是这条基本规则的追随者，他
们经常预测，并希望没有太多人认真地检查他们的预测结果。

如果你不能预测正确，那就经常预测吧。

事实也时常如此。诺查丹玛斯（Michel de Nostredame）是16世纪一位不太引人注意的法国医生，他用错综复杂的四行诗写出了几百种预言。今天，这个拉丁名字已经非常出名，他成了一群狂热崇拜者敬畏的人物。据说他预言了空战和无线电等各种事件。

好吧，事实是这样的吗？诗歌是一种间接而神秘的语言，因此你可以靠自己的解释来证明任何你想要证明的事情。为了避免走向极端，也表示对古老预言家的宽厚，我曾研究过他的100项预言，得出了以下统计数字：3项预

测是正确的，18 项是错误的，余下的 79 项则是极度莫名其妙的话，我简直不明白这个法国老头到底在说些什么。

这看似并不是一个使人印象深刻的记录，然而，诺查丹玛斯却设法为自己在预言世界中赢得了名声，那也是任何一个现代预言家所期望的。诺查丹玛斯并不常常是正确的，但显然他确信自己常常预言正确。

或者我们用一位现代预言家，那位自称具有特异功能的狄克逊（Jeane Dixon，1918 ~1997 年）来说说吧。她出名是因为她做了一些正确的预测，最重要的就是肯尼迪总统被刺的预言。这真令人惊奇，对吧？当然，没有人公布她预测错误的一览表。狄克逊夫人的传记作者露丝·蒙哥马利（Ruth Montgomery，著名专栏作家）谈到了很多狄克逊有名的那些预言，比如，沃尔特·鲁瑟（Walter Reuther，“二战”后美国汽车工人联盟主席）会成为总统，癌症疗法将在 21 世纪初研究成功……

好啦，这些你都知道了。美国著名反伪科学组织“对声称超自然现象的科学调查委员会”（The Committee for the Scientific Investigation of Claims of the Paranormal，简称 CSICOP），由纽约大学心理学教授保罗·科尔茨先生于 1976 年创立。这个组织认真研究了狄克逊夫人的记录，发现她和普通人所预测的准确率差不多。

定律四 论预测

一般人很容易被一个成功的预言所迷惑，因为在窥探未来的过程中，有一种催眠式的诱惑，尤其在金钱领域更是如此。一个连续几年都有过正确预言的预言家，将会吸引一大批追随者，在某些情况下，由于追随者太多了，以至于预言者的预言有时候真的会实现。

格兰维尔的情况就是如此。20 世纪 80 年代初，很多的人根据这位股市预言家的预测行动，以至于当他说某件事将发生时，这事就真的会发生，因为人们太相信他了。也就是说，当他说股市会下跌时，这项预测能把很多人都吓得退出市场。于是，股市真的下跌了！

这件事发生在 1981 年初，当格兰维尔告诉他的追随者们把股票全部抛出后，股市真的跌到了谷底，道氏指数下跌到 23 点。华尔街所有人都惊叹不已，格兰维尔是何等伟大的预言家呀！虽然，这种股市的猛跌很短暂，但它却给人留下了深刻的印象。

如果你当时是苏黎世定律的研究者，对你来说这似乎也像是定律四的一个例外吧！尽管大多数预言都不准，但是不是按照格兰维尔的预言下注就会不同呢？如果他的预测正确，按照他的建议去做，是不是可以获利呢？

不，即使是可能实现的预言也绝不是可靠的。1981 年末，格兰维尔又抛出他的另外一个预言，他的水晶球告诉

苏黎世投机定律

他：在9月28日星期一，股市将要再次暴跌。他向世界宣布了他的预言。很多投机者抛空了股票，因为他们像格兰维尔一样确信暴跌将临。但是，纽约证券交易所那一天却创下了有史以来的最大的涨幅。隔天，欧洲和日本的股市也相继大涨。

一般人很容易被一个成功的预言所迷惑，因为在窥探未来的过程中，有一种催眠式的诱惑，尤其在金钱领域更是如此。

一些格兰维尔的追随者迷惑了，不过他们没必要如此。这些事实只不过是向他们证明了：格兰维尔也像其他任何人一样，他有时会赢，有时也会输。

每个预言家总是有正确的时候，也有错误的时候。一般而言，谁也无法事前判断未来会如何。为了能够判断未来，你就得对预言家的预测做出预测。如果你预测得很准，自然就不需要依靠预言家。如果你并不擅长预测，你自然也不能完全迷信预言家所说的事。因此，你不妨还是忘了试图预见未来这件事。

让我们再来看另一个例子。早在1970年，有一位金融编辑、专栏作家，同时也是一名预言家，他名叫唐纳德·L. 罗杰斯。罗杰斯出版了一本题为《如何打败通货膨胀》的书，该书出名的原因是因为它错误地建议人们不该买黄金。然而，我们得原谅罗杰斯的预测失败，黄金一直是水晶球上

定律四 论预测

的盲点。书中更为有趣的是，罗杰斯预言股票会是今后数年不错的投资工具。

罗杰斯推测，土地会是对抗通货膨胀的好工具。因此，他指出，买进拥有大批土地的公司股票将是一项好的投资，他据此列出了值得买进的股票名单。

他推荐的这些股票通过以往的证明，表现得相当好，比如华纳公司。如果你在 1970 年买进这只股票，你在任何时期卖出都可能获得相当丰厚的利润，除非你一直到 1983 年该公司遭遇困境时才脱手。罗杰斯推荐的其他股票，例如 ITT 公司（世界 500 强企业，水处理、流体技术设备和系统的供应商），结果证明则极其不妙。

问题是：如果你阅读罗杰斯 1970 年出版的那本书，并接受了他的预测，那么你结果会如何呢？这就得靠你的运气了。如果你从他的推荐股中挑选了成功者，你就能获利；但如果你挑选了失

为了能够判断未来，你就得对预言家的预测做出预测。如果你预测得很准，自然就不需要依靠预言家。

败者，你只能赔钱。运气是主宰一切的力量。于是，我们不禁要问，听从预言家的预言有什么意义呢？

依靠事后聪明来嘲笑罗杰斯和其他的预言家似乎并不公平，今天坐在这儿讨论 20 世纪 70 年代什么是好的，什么是不好的投资活动，毕竟是不费力气的。如果某个预言家质问

我：“贡特尔，你有什么权利把我们一切错误的推测列出来呢？你能做得更好吗？你是一个受欢迎的预言家吗？”这或许是可以理解的。

噢，问得好，是的，我不是一个预言家，问题就在这里。我从未试图探究未来，尽管我总是对未来感到疑惑。但我从未说过我能预见未来，而且我花了许多篇幅说预言是行不通的。不过，我们这里批评的是那些自称能够预测未来的人。他们以预言家自居，并以此收受金钱。他们也知道，或者应该知道，的确有人根据他们所说的话做出了重大的决定，因此预言家要对错误的预言负责似乎是完全合理的。

总之，预言并不是好事，听信预言不可能使你获利。

有些事的确是可以被预测的，比如我们可以精确地知道每天早上太阳在什么时候升起，潮汐表也可以提前一个月就编制好。我也相信每年一月从银行获得的免费日历上注明的未来12个月的月相（比如新月、满月、上弦等）。天气预报总体说来不是很准确，但仍然值得相信。

为什么这种事情可以被预测，为什么它们能够被相信？这是因为它们都属于自然界的事件。但是苏黎世定律讨论的则是金钱世界，是人类行为的世界。人的行为是任何人用任何方法都绝对无法预测的。

在金钱世界中，预言家之所以会跌入陷阱是因为他们忘

定律四 论预测

记了这涉及人类的行为。他们讲的这些事情，比如通货膨胀率、道琼斯指数的涨跌等，似乎是某种自然界的事件。把人类行为视为自然界的事件，预言家理所当然就会产生它们能够预测的幻觉。然而事实是，一切有关钱的事情都是人类行为的表现，它是无法预测的。

举个例子，股票市场就像一个人类情绪的庞大发动机，股票价格的涨跌，是投资人正在做的、想的和感觉到的东西所导致的。某一只股票价格的上涨不会是因为会计账目中的一堆抽象数字，甚至也不会是因为公司将来前景良好，而是因为人们设想其前景是良好的。股市下跌不会是因为计算机算出沽售压力在增加，而是因为人们担心、失去信心，或是害怕了，或仅仅是因为有4天的假期即将来临，所有买主都要去度假了。

预言并不是好事，听信预言
不可能使你获利。

这跟经济学家喜欢玩弄的主要经济指标，如国民生产总值、住房开工率、通货膨胀率等是一样的。这一切都是人类为了生存和改善生活，无休止地奋斗的结果。这些指数产生的结果也是一样的：衰退、复苏和繁荣。所有这些都由人类引起。

而这些，都是绝对无法预知的。

可信的预测所牵涉的不可知变量简直是太多了。以通货

苏黎世投机定律

膨胀率而言，这是由数百万人做了数十亿人的决定所产生的：工人要求的工资、老板愿意支付的工资和消费者可以忍受的价格，拥有复杂情绪（困难或繁荣，恐惧或安全，不满或兴奋）的所有人等。要依靠这些复杂得令人惊愕的事物做出可靠的预测，难道不是一种骄傲自大，甚至荒谬可笑。

正如定律四所说的，人类的行为不可能被预测，因为金钱世界的一切活动都与人类行为有关。你一定不能把它们当真。如果把它们当真，你就可能会陷入困境。股票市场可以提供若干悲惨的例子，随便挑出一个，我们来看看 1983 年价值线投资概览法（Value Line Investment Survey）关于苹果电脑公司的预测吧！

价值线出售一种定期预测刊物，对未来 12 个月的各种股票做出评估。换句话说，就是研究每一只股票，并预测第二年股票价格将会如何变化。

这里必须说明一下，最近几年来价值线的记录相当良好，不过我们面临和前面提到的罗杰斯 1970 年开出的推荐股同样的问题。如果你是价值线的订户而且相信它的预测，那么你个人的财务命运就要依靠你的运气是否足够好，好到能够选择好的预测并照之实行，而忽略不好的预测。

这其中肯定有不好的预测，其中最引人注目的就是苹果电脑公司的预测。

定律四 论预测

1983 年 7 月 1 日，价值线刊出一份精选的股票表，苹果电脑公司榜上有名。它当时的股价是 55 美元左右。几个月后，它跌到了 17.25 美元。

由于价值线没能在 7 月预见到这种情况，突发的灾祸发生了。预言家总是以“不能预见的事件”来掩饰错误的预测，但这正是问题所在。每一个预测都无法预见突发事件。对人类行为的预测永远无法百分之百准确。预测都是不确定的，没有一个是完全可以完全信赖的。

1983 年许多买进苹果电脑公司股票的人在股价跌到谷底前卖出。有的人按照定律三行事，可能以较小的损失脱身了。但是，较早的放弃是很难的。如果你不够机警，错误的预测会使你蚀本达数年之久。

想想所有不幸的人们吧。比如在 20 世纪 70 年代初期、中期购买银行长期存款单的人。正如我们之前提到的，经济学家预测利率将会在 70 年代初上升，接着保持平稳或逐渐减少。预言的前半部分被证明是正确的，利率的确上升了。银行开始以 7% 及 8% 的利率提供四年期和六年期的存款利率。

要赚得这笔高利息，至少在 20 世纪 70 年代初看来这是很高的，你得把钱存够规定的年限。在这期间，你不能收回它们，除非有特殊的安排。银行如何能使人们把钱存那么久

第四章 苏黎世投机定律

呢？银行家们当然是反复强调经济学家们的预测。

“看啊，你能得到7%的利息。”银行家这样告诉潜在的储户们，这些储户攥着辛苦挣来的钱正在观望。“你以前在哪儿听说过这样高的利率？你还想得到更多吗？这是不可能的。你所能做的就是不要错失良机。所有顶尖经济学家都说了，利率将会在第二年或者第二年以后下降，我们都明白这一点。紧紧抓住7%这个机会，你就坐等获利吧！”

这听来很美妙，但事后证明是错的。

利率上升到前所未见的高水平。20世纪70年代末时，银行半年的存款利息就涨到了10%，甚至11%，这简直令人目瞪口呆。当时，很多人都成为这种半年期的存款者，包括那些曾下定决心以7%的利率存6年期的人。

THE ZURICH AXIOMS

在没有显示秩序之前，混乱并不危险。

定律五

论模式

投机策略

定律五警告你：不要去设想一种模式，模式并不存在。但这并不是说你应该对某种有利的赌局或有潜力的投资机会丧失信心。相反，你应该研究一下你感兴趣的投资工具，例如玩扑克牌或艺术品投资等。只要你认为这是好机会，就该奋力下注。

但是不要被关于规律的幻想所迷惑。你的研究能提高你的胜算，但你始终不能忽略在投机活动中那势不可挡且起着巨大作用的运气因素。你的研究不可能为你创造绝对有把握的机会，或是近乎有把握的机会，你仍然得和混乱打交道。只要你对这件事保持敏锐的警觉，你就能免于受伤。

你的内心独白应该是这样的：“好吧，我已经尽我所能做好了我的准备工作，我相信这次下注会有回报。但是我不可能看到或控制一切偶然事件，这也会对我赚钱产生一些负面影响。我知道犯错的机会很大，因此我将保持警戒。无论何时发生意外，我都要马上脱身。”

这就是定律五的教训。谨记它，你将会成为一位精明的投机者。

定律五 论模式

欧文·费雪（Irving Fisher）是耶鲁大学杰出的经济学教授，他曾在股票市场赚了很多钱。由于他兼有学术和实际的投资经验，因此给人留下了极深刻的印象，成群的人慕名向他讨教。

“股价已经到达看来像是永久的稳定期。”这是他在1929年9月当华尔街处于历史性崩盘前所宣称的。

这表明了，当你感觉到一个有秩序的世界正在形成时，你已经处于危险之中了。

费雪自信他是由于精明而战胜了市场，但真正的原因是他的运气较好。他自以为在混乱中找到了赚钱的方法。他因此认为应该有可能通过一些公式和策略在投资中获得暴利。事实上，他甚至深信自己已经发展出了这种公式和策略。

真实情况是：金钱世界从未有过秩序，甚至是混乱得没有条理的世界。

不幸的老费雪，命运之神让他得意了一段时间，他也因此输得很惨。有好几年，他对投资模式的幻想的确从某些事实中得到了印证。“看呀！”他会说，“正如我所说的，股票

市场正按照我计算的方式运行。”

之后，轰隆一声！底没了。费雪墨守着对模式的幻想，对自己运气突然的结束毫无准备。他和许多被误导的投资者都破产了，跌进了痛苦的深渊。

那个害了费雪教授的恶魔，就是关于模式的幻想，也害了成千上万的人，甚至至今仍然不停地折磨着所有的投资人、投机者和赌徒。它不单单在华尔街等候着不知警惕的人，而且在艺廊、不动产经纪商、赌场、古玩拍卖市场，凡是需要钱下注的地方都有它的阴影。

这种幻想完全可以理解。毕竟，还有什么会比金钱游戏看上去更有秩序呢？不管世界多混乱，四个二角五分的硬币总是等于一元钱。金钱的外表总是显得冷漠而有理性，总是经得起理智的分析和炒作。如果想发财，你似乎只需要去寻找一个合理的方法，或一个公式就行了。

每个人都想寻找这个公式，但不幸的是，它并不存在。

真实情况是：金钱世界从未有过秩序，甚至是混乱得没有条理的世界。秩序好像不时的出现，但它们总是短暂的，它们不能被用作制订投资计划的可靠根据。秩序是迷人的，而且时常欺骗像费雪教授那样的精明人，但是真正精明的投机者应该识别出混乱才是真象，并对它视而不见。

这就是定律五的教训，而且可能是所有定律中最重要的

定律五 论模式

一条。它是一条黄金定律。一旦你掌握了它，你将会成为比费雪教授更聪明的投机者或投资人。你一旦把这条定律变为你自己的心得，你便可以远远超过那些轻率、粗心和失败的人。

一些关于秩序最美妙的幻想也出现在艺术品领域中，在这个世界里，有时可能以惊人的速度赚很多钱。其成功的诀窍就是买进尚未成为热门货的低价艺术作品。以 19 世纪法国画家莫奈的画为例，一名女子在一次农村拍卖会中以 1500 美元买了一张莫奈的作品，一年后莫奈的画成了抢手货，同样一张作品在纽约卖到了 12 万美元。

那的确是个美好的投机活动，它可以令人欢心鼓舞，但你怎样才能采取这样的行动呢？你如何判断一个不出名的艺术家何时将引起人们的注意呢？

秩序好像不时的出现，但它们总是短暂的，它们不能被用作制订投资计划的可靠根据。

好吧，有些专家说他们有相当好的技术可以解决这个问题。他们能看到别人所看不到的模式，他们有他们的公式。在一件伟大的艺术品尚未被发掘，售价尚且便宜的时候，这些专家们就能够辨别出它们。他们来到一个农村拍卖场所，当每个人尚在困惑之中时，他们会说：“看呀！明年那件作品将在纽约卖到六位数！”因此最好的方法就是去请教许多这方面的专家，对吧？

美国君主艺术基金就是在这样的基础上成立的。事实上它是一种单位信托。它买卖艺术品，使股东致富。而买卖都是由专家或精明老练的行家来做的，他们优良的判断力可以帮助他们先在某些艺术品领域中寻找线索，发现它的动向以及未来的明星。

这确实是关于模式的美好幻想。它吸引了不少的投资
者。该基金以每股 6 美元发售。

似乎没有人想过，艺术品领域和其他行业一样具有冒险性，在这个领域中，行家和常犯错的业余人士一样容易遭遇坏运气。君主基金起初买进很多当时看起来是很有前途的杰作，几个月以后该股股价超过了 30 美元。一些早期的投机者赚了钱，但是低谷紧接着就来临了。买进的作品没有原先设想的那么热门，名不见经传的艺术家仍然不出名。一张昂贵的画作被怀疑为赝品。君主基金的股价直线下跌，基金开业后大约两年，成交价只剩下 75 美分。

华尔街的共同基金也拥有同样的故事。它们的事例十分清楚地说明了在混乱之中寻找秩序总是徒劳无功的。而且，最终，对于小额投机者尤其危险。

来看一下表面看来前途无量的共同基金吧。这笔由公众筹集的钱最初是由行家来管理的。这些人所受的教育使人目眩神迷，而他们的薪水也是如此。大量的助手帮助满足他们

定律五 论模式

的需求，大量的金融理论和案例任由他们支配，计算机和其他昂贵的设备也辅助了他们的思考。毫无疑问，他们是世界上受过最好的教育、享有最高的收入、配备最先进的投资理论家。

因此，如果有可能在混乱之中找出有用的模式，并发展成为一个能发挥作用的市场投机公式的话，那么这些人早该做到了，说实在的，他们早该发现这些公式了。

不过迄今为止，公式仍然渺无踪影。

可悲的是共同基金管理者也和其他所有投机者一样：他们赚过，也赔过。这还是说得客气的话了。高智能、一大笔钱和先进的设备，并不比一个普通人

为什么大多数投资顾问都会推销很多有条理的幻象。因为那就是拿来卖的。

使用廉价计算机而不顾一切的投机人更聪明或更容易成功。有时候，作为一个整体管理的共同基金的表现甚至比平均指数还差。《福布斯》杂志曾经用图表说明在空头市场上共同基金的价格变化，它发现 10 个之中有 9 个比股市大盘下跌得还厉害。

然而，基金经理们仍然继续固执地寻找着那个不可思议的公式，这是因为他们受雇要这么做，甚至他们自己也真的相信有公式存在，只要他们和那些计算机足够聪明就能发现它。

你我当然应该知道，为什么他们不可能找到公式，原因是这个公式根本不存在。

的确，投资共同基金也可能赚钱，如果你足够幸运，能够在正确的时间选择了正确的基金就行。但事实上，购买共同基金和购买个别股票或艺术品是一样危险的。

也许，一些基金经理会比其他人幸运，使一些基金成为抢手货，它们的股价会比其他一些涨得快，但问题是哪一个基金呢？

一个越冷静而且越像银行家的人，也越不容易承认他不会应付混乱，或者无法识别困局，他也只能像其他人一样去碰运气。

看吧，我们又回到了开始的情况。如果你要投机于共同基金，这和你直接投机股票、艺术品、商品期货、钱币、贵金属、不动产、古玩或扑克所遭到的混乱情况是相同的。共同基金

和其他投资工具的游戏规则是一样的，对于基金，你一定不要被欺骗，在没有公式存在的地方相信公式的存在。按照定律所说的，你要随时保持警惕。

无论什么时候读到或听到投资建议时，你都要仔细想想。为什么大多数投资顾问都会推销很多有条理的幻象。因为那就是拿来卖的。

这样的假象令人感觉舒适而且看起来前景无量。很多的投资者，由于他们的无知或恐惧，常常害怕自己会失去机会

定律五 论模式

(这种感觉谁没有过呢?)，因而聚集到投资顾问公司，希望它们会提供似是而非的、条理性的赚钱之道。但是，你应该以怀疑的态度看待金融顾问。他们看起来越冷静或越像银行家，你就越不要相信他们。

一个越冷静而且越像银行家的人，也越不容易承认他不会应付混乱，或者无法识别困局，他也只能像其他人一样去碰运气。

马拉布尔·阿尔弗雷德是一名经验丰富的投机者，他曾任《华尔街日报》编辑。有一次当他被派常驻国外时，他决定寻找一个帮手代管投资。他要的是

在投资的舞台上，只有混乱没有别的。那些越是声称看到任何规则的人越不值得你信任。

精明而谨慎的人，这样的人才能在他离开时照顾好他的股票投资组合。这并不是一个大的投资组合，但他仍希望能得到维护。在他不在时，万一股市崩盘或发生其他什么意外，有人能当场帮他卖出或采取其他必要的应变措施。

因此马拉布尔研究了一下。正如他在自己的著作《八十年代为利润而投资》中所讲的那样，他看中了纽约第一国家银行，现在被称为花旗银行。和大多数银行一样，花旗银行提供投资组合管理服务。如果你有一笔资金而又不想自己操作，或者像马拉布尔一样，暂时不能自己管理，你就可以把它转交给银行家，他们会为你操作，当然你得支付手续费。

好，就这样吧，马拉布尔想，这听起来是个好办法。这是花旗银行啊，它可是世界上十大银行之一。这些人对钱的运用肯定很熟练。我把我的一小笔钱转给他们代管应该不会错吧？我到哪里去找更值得信赖、更谨慎或更精明的管理人呢？我离开后，他们肯定不会损失任何钱的，谁知道呢，或许他们还会为我赚一笔呢！

那就是马拉布尔的想法。

他经历着一个关于秩序的完美而可理解的幻想，还有什么会比一家大型银行更有秩序呢？一个无知鲁莽的人可能会乱搞投资组合，但一家银行绝不会，银行一定有它值得自夸的投资公式，总是知道该怎么做。

结果呢，银行家几乎毁了马拉布尔，他们帮他以 119 美元一股的价格买了雅芳公司的股票，两年后这只股票以不到 20 美元的价格在市场交易；他们以 110 美元一股的价格替他买进西尔斯百货公司的股票，却眼看着它跌落至 41.5 美元；他们以将近 400 美元一股的价格买入了 IBM 的股票，它跌到了 151 美元。马拉布尔只好亲自采取紧急措施才防止自己陷入更大的财务灾难。

这是一种伤害，也是一种教训。马拉布尔不可能忘记花旗银行给他的教训。但是你却可以得到同样的教训而不受损失，这个教训就是你应该提防每一个投资顾问。在投资的舞

定律五 论模式

台上，只有混乱没有别的。那些越是声称看到任何规则的人越不值得你信任。

当你相信规则时，你就是在欺骗自己进入一个危险的梦境。苏黎世定律没有专门告诉你应该保持清醒，不过在所有的定律中所隐含的意思就是要你这样做。不要让自己打盹，要不你醒过来时可能发现自己已经破产了。

如果你愿意花一个下午研究关于规则的幻想，你可以在当地的图书馆查找如何致富的书籍，即使是在很小的图书馆也有很多这类图书。你会发现它们描述了大量的投资冒险活动，或许其中有些会引起你的兴趣。比如，如何在不动产领域致富，如何在稀有钱币中赚钱，如何从集邮中获利，甚至谈到股票、公债、黄金和白银……这个单子还可以列得更长。

事实上，忽略了运气的主导作用，没有任何公式是值得信任的。这就是定律五具有解放性的内涵。

这些书都有一个共同点，它们是由一些自称靠这些特定的方式而发财的人写的。《我是如何致富的》就是这样典型的标题。

这些人是不是说了实情？好吧！假定他们所说的属实吧！

我们没有必要对这个太苛求，我们可以假定几乎每个事例他们提供的都是事实的，这些人都实践了某些特定的方

苏黎世定律

法，并因此致富。然而，我们不能强迫自己也接受这种关于规则的幻想的迷惑。

他自信他发财是因为发现了一个致富的公式，但是我们要明白，他发财只是因为他运气好。任何肤浅的投资计划，在你运气好时都可以起作用，当你运气不好时，没有任何公式能帮得了你。有些顾问也承认运气的重要性，苏黎世定律也这么认为如此。苏黎世定律不单承认它，而且认定：运气在投机的成败中扮演了重要的角色。

然而，多数顾问却忽视运气，或者假装运气并不存在，甚至尽可能地不提到它。像花旗银行的银行家和美国君主艺术基金的经理人，他们就是在出售一种真实的安慰、一个有条理的方式和一种尽在掌握的感觉。“抓住我的手，孩子，不要害怕，我知道周围的情况，这就是我成功的原因，只要跟随我，一步一步向前走。”

好吧，如果你喜欢，你可以追随他们直到覆没。因为去年起作用的规则今年不一定行得通，金融形势瞬息万变。而且，一个公式对某个人行得通，却不一定对你起作用。因为不同的事件需要不同的条件。

事实上，忽略了运气的主导作用，没有任何公式是值得信任的。这就是定律五具有解放性的内涵。

运气的重要性不单可以从一个顾问犯下大错的事实来加

定律五 论模式

以证明，而且也可以经常从两个人提出了相反的建议中看出。举个例子，书架上有两本书，一本是刘易斯·欧文的《华尔街如何每三年使我的钱加倍》，另一本是塞缪尔·格林菲尔德的《高低峰的投资原理》。

欧文说，你可以在股价接近或创下 12 个月的高峰时买进。他对于规则的幻想是某种“动力”会使价格继续攀升，上涨的股票则会继续上涨。

格林菲尔德说，你应该在股价差不多或达到 12 个月的低点时买进。他对于规则的幻想是价格会以一个大致可以被预期的方式上下波动，因此股价接近低点时就会很快反弹。

两个人都不可能完全正确。事实上，他们都不正确。真实情况是，希望通过买卖股票获利的条件是你得有足够的运气。

THE ZURICH AXIOMS

次要定律五

警惕历史会重演的心理陷阱

定律五 论模式

历史的陷阱是一种特殊的对模式的幻想。它是根据古老且完全没有根据的说法，即历史会重演。支持这种看法的人相信历史会有规律地重演，在某些情况下甚至可以准确的预测。世界上，100个人中大概有99个人都持有这种想法。

因而，假设在过去的某段时间，事件A总是发生在事件B之前。几年过去了，现在我们再次目睹了事件A发生。“啊！”几乎每个人都会说，“事件B即将发生了！”

不要跌进这个陷阱，历史有时确实会重演，但大多数时候它不是这样的。无论如何，它永远不会以相当准确的形式出现，它不值得你在上面下赌注。

历史的陷阱所造成的后果常常微不足道。“只要他们在第三局结束之前领先，他们总能赢得这场比赛。”“每次我们碰面喝酒，她总是因办公室有急事而迟到。”“没有人能在失去新罕布什尔州的初选后，接着赢得总统选举。”人们经常让自己被这种不可靠的期望所欺骗，这些想法可能是愚蠢的，但一般不是危险的。不过当它涉及钱财时，这种历史的陷阱就是危险的了，因为它能使你彻底毁灭。

这种陷阱普遍存在于投资顾问领域。有人可能想，大多数的顾问在观察到事件极少按照他们预期的方式发生后，应该学会如何避免它，但是事实并非如此。关于规则的幻想，或者相信规则的需求，太强大了。

----- 历史的陷阱是一种特殊的对
模式的幻想。

华尔街中几乎所有学派的思想，
都是根据历史的陷阱导引出的荒谬的

----- 基本结论。股票和公债分析师从以往
呈现多头走势的某些证券中收集大量的事实。他们注意到国民生产总值上升、利率下降、钢铁工业将有获利、保险业不景气、白袜股是最低价以及总统的姑妈玛蒂尔达感冒等事件。于是，他们一直等待同样条件的来临。“哇！”当预示性的星宿出现时，他们呼喊道，“看呀！每件事都在适当的位置，一个新的多头市场即将来临了。”

可能是，但也可能不是。

亨利认识一位年轻的女士，她冒冒失失地走进了历史的陷阱，几乎到了毁灭的地步。她在瑞士银行做一名低职等、待遇差的办事员，在父亲死后继承了一小笔财产。她决定要用这笔钱进行投资，希望自己能因此到达中产阶级的水平。亨利钦佩她的勇气，对她很照顾，并在她求教时也给她提供意见。

她被外汇市场吸引，那是她在银行上班时首先学到的

定律五 论模式

事。这是一种高风险性的赌博，但是如果你赢了就会得到相当高的报酬。赌博的基本方式是交易，根据世界上各种货币的汇价相互兑换。

比方说，你买进日元，以美元作为支付工具。你希望日元对美元会升值。如果升值了，你便可以愉快地脱手日元并以此获得更多的美元。因为货币价格的波动反复无常，而且这种交易是以保证金作为交易的基础（意思是你只提供一笔小额的现金，其余都是向经纪人借的），因此你的融资比例非常高。你可能赚到几倍的钱，或者相反地，在一夜之间变得一文不名。

大多数外汇投机者只做少数几种货币的交易，通常只做两种，这也是这位女士的做法。她认为美元和意大利里拉之间的汇率很容易掌握。亨利赞成她一

不要跌进这个陷阱，历史有时的确会重演，但大多数时候它不是这样的。

次只做一种货币交易的决定，这对任何一个投机新手来说都不是坏事，但当看到她跌进历史的陷阱时，亨利开始担心了。

有一天她告诉亨利，她对美元和里拉之间的涨跌关系做了彻底的历史性研究。这样的研究也许在任何投资情况中都是有用的，只要你只是进行研究而不做历史会重演的假定。不幸的是，这位年轻女孩恰恰做了这样的假定。

苏黎世定律

根据她的研究，她告诉亨利，当瑞士法郎上涨时，当美国和苏联关系冷淡时，以及当其他迹象显示国际经济和外交稳定时，里拉经常对美元升值。她认定，只要等到这些迹象显示出历史性的信号后，她就投入外汇交易。

在这个事情刚发生时，苏黎世定律尚未完全系统化，因此亨利还没法用“历史的陷阱”那样一句有效的话来认定她的想法是错误的。他尽力劝阻她，但是她太兴奋了，以致于不愿听任何劝告。这是发现新的赚钱方法的人几乎总会做的事情。“她想她已经找到了某种魔法钥匙，”亨利沉痛地说，“我问她为什么成千的聪明人从未发现过这个公式，她不知道，却也不介意。她是如此地兴奋，甚至有一天晚上她和一名年轻人去一家意大利饭馆进餐时，她也花了一半的时间和领班谈论有关汇率的事。”

有一天，她的信号告诉她：“进场吧。”她就买了一堆里拉，而这些里拉立即开始对美元贬值。

当这位年轻女士损失了 15% 的钱时，亨利敦促她说：“抛掉吧！”

但她对规则的幻想太强烈了，她固执地认定她所要做的就是等待。她的公式会被证明是正确的，这个公式过去一直是正确的，现在不可能错！但是市场就是如此。

她只能眼睁睁看着世界颠倒了。公式可能是错的，但市

定律五 论模式

场绝不会错，它不做预测，也从不提供承诺。市场就是市场，跟它争辩，无异于站在风雪天里大声嚎叫，直到明天它还照样不会如愿来临。

这位女士争辩又争辩，但是外汇市场拒绝和她合作。亨利不知道她损失了多少钱，因为他认为这样问她是不礼貌的。但当她出清里拉时，肯定已经到了山穷水尽的地步。

THE ZURICH AXIOMS

次要定律六

谨防图表分析的幻觉

定律五 论模式

在方格纸上用曲线图来替代数字可能很有用，但也可能很危险。有用之处在于它能比只用数字更清晰地表现某些事实，危险之处在于它会将事物表现得比真实情况更令你乐观。

图表的幻想是历史陷阱的图解式的延伸，最好的例子就是华尔街的图表分析师。他们经常使用一些几乎没人能理解的术语，拥有自己雷同的杂志和时事通讯，并刻板地想象着对规则的幻想。他们相信，一只股票、一种货币、一种贵金属，以及市场数据显示的任何物品，它们将来的价格走势都能用过去价格波动的图表来确定。

图表分析师如果把注意力集中在某些投资工具上，譬如说胡博伊电脑公司的股票。他便追溯它几天或几年的历史记录，找出胡博伊电脑公司股价的涨跌变化，然后把数字在方格纸上划成点，再连成线。他通过研究这些图形，试图寻找该股票在开始发生重大价格涨跌前的迹象。他相信这些模式将会重演。当他看到了相似的迹象时，便断言下一个上升

图表的幻想是历史陷阱的图解式的延伸。

或下跌的走势即将来临，并立即采取适当的投机行动。

当事态和他的预期不符时（往往如此），他会谦虚地表现出自咎之心。他坚持问题的发生是因为他还不够敏锐。但他认定市场的变化能通过图表来预测，只要他能找出股价走势的形态。

人们总是被图表欺骗。即使图表显示出了混乱，但它却始终看起来令人感觉舒服而有条理。

图表分析师不会相信这样的解释：

即股价走势根本就没有模式可言。它几乎不会重演，甚至不会如预期一般变化。其实，绘制股价的走势图就像

捕风捉影，你会看到一种模式，接着它就消失了。只有失去判断力的人，才说自己再次看到了。如果再看到，它也根本没有什么意义，因为它什么也不能预测。

另一个图表分析的幻觉是在方格纸上大胆地划出一条黑线，将一连串乏味而纷乱的数字弄得看起来像是一个至关重要的走势。世界上的小贩和骗子在几世纪前就已经意识到了图表的力量，甚至共同基金的推销员也一直在运用它。共同基金的价格上涨得如此缓慢，甚至没有跟得上通货膨胀，但他们却把数年来好数字凑在一起，而省略了某些他们不愿详述的坏数字。基金的销售员便能为他们的销售册子编出一张极出色的图表。当你看到那高耸的黑线条时，便会惊奇地尖叫起来。

定律五 论模式

不仅你可能会被别人哄骗，甚至自己也会蒙蔽自己。比如，当你看到一张有关意大利里拉近年对美元的走势图，线条向上倾斜，你就会想：“哇！大概我该搭上这条船了！”

但是等一等，不要单纯地被线条所迷惑，同时也要看看那些数字所代表的意义，或许它只绘出里拉每年的高峰，而另一张图表则显示每年的低价可能是

记住：不管向上倾斜的线条，
多么纯粹、多么粗壮，不要轻信
它，不要因此而乱下赌注。

个向下倾斜的线。换句话说，里拉对美元的波动可能很大。平静而稳定的上斜线只是一种幻觉。真实的情况就是它们的关系很混乱。

人们总是被图表欺骗。即使图表显示出了混乱，但它却始终看起来令人感觉舒服而有条理。记住：不管向上倾斜的线条，多么纯粹、多么粗壮，不要轻信它，不要因此而乱下赌注。

THE ZURICH AXIOMS

次要定律七

不要轻易论断因果关系

定律五 论模式

有一个老故事说，有个人每天站在街道的拐角处挥舞双臂，并发出怪叫声。警察上前去盘问他为什么要这样做。“我要让长颈鹿滚开。”这个人解释说。“但是我们这里从来没有长颈鹿呀！”警察回答道。那人说：“正是我让它滚开的呀！”

这是一个根本不存在的关系，理性的头脑能够察觉这种联系，但有时，我们却也会捏造它。

人类的头脑是一个寻找秩序的器官。它对混乱会感到不舒服，而且为了使它获得满足，它会从现实进入幻想。因此，每当两件事发生的时间相当接近时，我们会坚持它们之间存在着因果关系，因为这能使我们感觉相当舒适。但这也会使我们受伤。当我们意识到的时候，通常已经太晚了。

我举一个我自己的例子。许多年前，我和亨利还没有充分讨论苏黎世投机定律的时候，我交互操作 IBM 和霍尼韦尔公司这两种股票，并赚了些钱。霍尼韦尔那时大量投资建造大型计算机，而成为 IBM 的直接竞争者。过了 18 个月左右，我注意到这两只股票的价格经常背道而驰，霍尼韦尔上涨的

几个星期，IBM 就下跌，反转过来情况也是一样。我认为这是一个很出色的操作技巧，并为此投入了一些钱：趁霍尼韦尔股价上涨时，即刻跳离，在低点买进 IBM 的股票而乘势向上……

我有两三次做得很顺手，我应该了解这只是因为幸运，但当时我没有那么精明，我认为我做得好是因为……因为……于是我构造了一个因果关系来迎合我所经历的现象。

除非你能确切地看到一个原因在起作用，是真的看到它，否则你就要以最怀疑的态度看待所有的因果设想。

我建立了一个理论，那就是有大批投资者——共同基金、保险公司和富有而不顾一切的投机者——他们周期性地 IBM 和霍尼韦尔之间来回转移大量的现金。当霍尼韦尔公司宣布

了一种具有吸引力的新产品或进行了某些新的改进时，所有那些肥头大耳的家伙便会把 IBM 的股票卖出，而买进霍尼韦尔的股票大捞一笔，反过来也是这样。这草率的假设，如果属实，就可以解释这两种股价呈相反波动的原因了。

这是真的吗？当然不是。真实的情况毫无疑问是，这种看起来有条理的价格波动纯粹是机会使然，这是非常偶然，也不可预期的。反向的价格波动过去发生了很多次，事实上并没有任何暗示，并且永远不应理解为是一种暗示，而认为它们将来会出现。不过这种穿凿附会的因果关系似乎使得整

定律五 论模式

件事变得很有条理，而我也下了太多的赌注。

我在低价时买了一批霍尼韦尔公司的股票，之后霍尼韦尔和 IBM 两者股价一起下挫。在我了解并放弃我关于规则的幻想之前，我已经损失了 25% 的投资金额。

除非你能确切地看到一个原因在起作用，是真的看到它，否则你就要以最怀疑的态度看待所有的因果设想。当你注意到事件同步或前后陆续发生时，最可能的解释是：这是因为偶然因素引起的，除非你有铁证能证明相反的结论。要始终记住，你是在跟混乱的局面打交道，并相应地采取行动。正如定律五所说的，在没有显示秩序之前，混乱并不危险。

在金钱世界中，有许多人不顾一切地在寻找条理，而华尔街这样的地方也到处流传着有关各种因果关系的说法。有些人坚持一些因果关系，另一些人则

当你不能确切地观察到真实的因果关系时，避免幻想会省去你很多的悲伤。

关注其他的因果关系。但是，所有人都有喜欢寻找秩序的大脑，但他们每一个人都可能在自寻烦恼。

例如有一组关系众所周知，一些人嘲笑它，另一些人却把它当真，即共和党的不吉利事例。因为 20 世纪的最早几十年里，共和党的总统每一个任期的第一年，股票市场总是保持下跌趋势。胡佛一次，艾森豪威尔两次，尼克松两次，

里根一次。它甚至还发生在福特总统 3 年不完全任期的头 12 个月里。

第一个问题是，为什么会这样？第二个问题是，投资人应该怎样应变？

第一个问题最有可能的答案是，这个现象是偶然事件引起的，和新任总统的党派毫无关系。导致股市波动的偶然因素多得很，总统就任只是其中之一。它就像超级碗（Super Bowl，是美国国家橄榄球联盟 NFL 一年一度的总决赛）预兆一样，后者常常在华尔街被提及，意即如果 2 月超级碗的胜利者是国家联盟的球队，这一年的股市总是会上扬。这个超级碗预兆谈论起来很有趣，但没有人会把橄榄球比赛和股票市场之间的因果关系当真。关于共和党的不吉利事例其实一样，这种因果关系之所以会发生完全出于偶然。

至于第二个问题，答案则是什麼也别做。

不过有些投资人坚持要找出一些规则。他们的理论是共和党总统任职的第一年会使股市下跌。是什么导致这种现象的呢？其中一个想法是，共和党宣称它们是促进经济繁荣的政党，因此会提升投资人的预期到一个与现实不符的高水平，但在就职典礼那一天，投资人并没有立即致富，他们变得很不满意，失望的浪潮冲击了股市。

那是一种理论，还有其他的，但我们没有必要再浪费时

定律五 论模式

间去说明，因为没有任何一种值得我们认真看待。所有这类说法都是人们对现象之间的因果关系的牵强解释。这些说法一旦被虚构和接受，就能使某些现象看起来比一般情况更有条理。

正如我们看到的，这将是危险的。假如你相信共和党总统上任会引起股票市场下跌的说法，那么你所看到的条理就会催促你采取行动。你就会变得像费雪教授一样，看到并不存在的模式。

或许共和党的不吉利事例将来还会发生，或许不再发生。但它确实由于偶然而发生，也会因为偶然而结束。关于它，我们并不能以这样或那样的方式做出预言。事实上，它只是混乱世界的一个部分。

当你不能确切地观察到真实的因果关系时，避免幻想会省去你很多的悲伤。享受超级碗的比赛，但如果不是你期望的球队赢了，去找酒吧招待吧，而不是股票经纪人。

THE ZURICH AXIOMS

次要定律八

勿犯赌徒的荒谬心理

定律五 论模式

赌徒说：“今晚我很兴奋！”彩票购买者说：“今天是我走运的日子！”两人都让自己陷入了一种异常快慰的期待状态。在这种状态下，他们一反审慎的态度，冒险从事投机，因此两人很可能都会倒霉。

赌徒的荒谬也是一种特殊的条理式幻想。这时，规则不是在他周围混乱的世界产生，而是在他的内心世界起作用。当你说你很兴奋，或者你感觉今天是你的幸运日时，你的意思是说你暂时处于一种状态，在这种状态下，偶然发生的事会对你有利。你认为，在混乱的世界中，存在着各种不相关事件，但有一种秩序存在。在你的周围，这些事件停止了喧闹，都在按照你的方式进行着。轮盘赌和投币机会敲打你想要的地方，扑克牌和赛马也会如你所愿，你买的彩票会中奖，甚至你蒙着眼睛挑选的股票，下周的价格也会翻倍。总之，你不可能会失败！

但，这是不可能的。

令人惊讶的是，有不少精明的人也被赌徒的荒谬心理所愚弄。只要是赌钱的地方这种现象就能出现，尤其是在进行

赌博的娱乐场所。

在拉斯维加斯和大西洋城最常听到的话就是，在每晚下大赌注之前，你应该先测试一下自己的运气。有些谈赌博的书的确是如此建议的，意思就是要你先下几次小赌注，如玩老虎机，看看你的运气怎么样。如果老虎机吞了你的钱，甚至都没说句谢谢，你就应该明白你那天晚上的运气很背，因此你最好还是乖乖回到宾馆房间里看电视。但是，如果老虎机连本带利吐出了钱，你就准备好玩大的掷骰子和轮盘赌吧。

几乎所有的的人都相信这种关于规则的幻想。狂赌的人相信它，小赌的人也不例外。穿着皮草到赌场的有钱人相信它，输了钱连回家的车票都买不起的人也相信它。可能我们所有的人都相信它，把它看做是生活的一部分。

像很多幻觉一样，赌徒的荒谬心理具有很强的说服力。它看起来煞有介事，通过荒谬的方式，它能拥有看似合理的含义。

每个人都能从自己的经验中想到一些事情来证实它。例如玩桥牌或掷骰子，你可以敏锐地意识到某些时候，桥牌或骰子顺手到使人不解。然而有些时候，你还是宁愿自己待在家里读本好书。有些时候你会很兴奋，而有些时候你却

定律五 论模式

相反。

这些现象不只限于赌博，而且也延伸到你生活中的一切活动。有些时候，你做的决定会很正确，每人都对你微笑，支票突然寄到，以及你办公室里的死对头决定辞职到澳大利亚发展等。但也有些时候，你所接触到的每件事都令人失望。

怎样自然地去看隐藏在这些现象后面的条理性呢？

这种幻想也得到了历史上著名赌徒的支持：亦即连续不断的好运。在每个赌场和每个卖彩票的柜台周围，你都可以听到这类故事。一些只是在当地有名，而另一些则是世界性的经典。

举个例子，有一个关于查尔斯·韦尔斯令人难以置信的传说。韦尔斯因为一首流行歌曲而出名，歌曲名为《一个在蒙特卡洛赢得累积奖金的男人》（蒙特卡洛，摩纳哥的4个行政区之一，1856年兴建赌场，1861年开业，是世界富豪寻欢作乐之地）。他并不是一次完成这个传奇性的作品的，而是在1981年用了3个晚上。

“赢得累积奖金”并不如它听起来那么富有戏剧性。它并不意味着你使赌场破产了，而是你赢了这张赌桌上庄家所有的钱。尽管如此，这种情况也很少发生，以至于每当有人做到这一点时都会成为头条新闻。赌场也很乐意合作，它们

会将这张赌桌用黑色覆盖，以示庆祝。这样，在第二天晚上，就会有更多的人会被诱惑来赌博。

韦尔斯玩的是轮盘赌。在他接连 3 个晚上赢钱的时候，所有人都震惊了。那个晚上，他选择玩的是单个的数字，这是轮盘赌里成功希望最小的赌注。你在 1 到 36 个数字中选择任意一个数字，并为之投注。如果你赢了，你将为你赌的每 1 美元获得 36 美元的回报。在蒙特卡洛轮盘赌的旧规则中，你成功的可能性是 1 比 37。

他们什么也证明不了。他们所能证明的，实际上是一连串
走运而已。

韦尔斯把钱押在 5 这个数字上，然后等待机会。数字 5 在一局中居然出现了 5 次，庄家输了。韦尔斯离开赌场的时候，已经赢得了大概超过 10

万法郎，比现在的 100 万美元还多。

卡罗琳·奥特罗，可能是当时最有名也最漂亮的妓女，她活跃在蒙特卡洛最繁荣的时代。在当时，她常常被一个男人带到赌场，这个男人明显是一个无能的赌徒和无赖。他输光了钞票，并把她遗弃在赌场里。她当时只有 20 法郎，这些钱可能相当于 200 美元。作为绝望的一击，她走到一个轮盘赌旁边，将钱全部押在了红色上。

在颜色上投注——红色或者黑色——是轮盘赌的另一种投注方式之一。如果你赢了，你的钱将翻倍。卡罗琳·奥特

定律五 论模式

罗非常担心以至于不敢看结果，因此她把钱留在桌上离开了。

在这一局中，红色连续出现了 28 次，庄家输了，这位被遗弃的女孩，突然暴富，立即变成了蒙特卡洛最出名的皇后。

这些故事听起来十分有趣。他们及其类似的事迹，自从 19 世纪以来时常被提及，至今也作为论据支持着赌徒的荒谬心理。“你看，人们有时会变得很走运！”一位支持者这样说，“这些故事证明了，我们所有人必须做的就是等待自己的运气，到那时你会无往不胜。”

其实，他们什么也证明不了。他们所能证明的，实际上是一连串的走运而已。

赌徒的荒谬心理也会导致那种失败，因为它会使人感觉到暂时性的胜利会持续，自己暂时是不可战胜的。

你持续扔硬币，迟早会得到正面。但是在这个过程中并无规律可言，你不能预先知道它将何时开始，当它开始后，你也不会知道它将持续多久。

在轮盘赌、赛马、艺术品市场，或任何其他赌徒游戏中都是一样，只要你玩的时间足够长，你都会享受到胜利。也许这值得怀念，你也会在以后的日子里不停的向朋友炫耀。但是赌博没有规律可循，你不可能看到运气的来临，也无法

预测它持续的时间，它只不过是混乱中的一部分。

当你玩轮盘赌时，下注在红色，而红色又连续出现了 3 次，这显然是件好事，但是未来又会如何呢？你是不是会有连续 28 次成功的机会呢？你是不是走运了呢？你该不该增加赌注呢？许多人会这么做，这就是他们离开赌场时两手空空的原因。

正如我们研究定律二时所学到的，无数的投机者和赌徒都是在赢钱时没能及时脱身而破产的。赌徒的荒谬心理也会导致那种失败，因为它会使人感觉到暂时性的胜利会持续，自己暂时是不可战胜的。

这是一种危险的感觉，没有人是无敌的，即使是短短的半秒钟。

卡罗琳·奥特罗和查尔斯·韦尔斯非常幸运，他们在赢钱后及时停止了赌博。如果事实相反，如果他们继续赌博，迟早都会输光，他们的名字也不可能会流传至今。

没有人是不可战胜的，虽然他们自我感觉是如此，也许是被胜利冲昏了头脑吧。的确，在有过那样的经历之后，人们很难再保持冷静的头脑。至少，卡罗琳·奥特罗和查尔斯·韦尔斯在他们以后的生命中，作为赌徒的荒谬心理的两个不平凡而辉煌的例子，被反复提及。

他们抓住了成功希望不大的机会，我们好像觉得他们将

定律五 论模式：

是永远的幸运儿。然而事实并不是这样，卡罗琳·奥特罗破产后死在巴黎一所破旧的公寓里，查尔斯·韦尔斯则死在了监狱中。

THE ZURICH AXIOMS

避免扎根，它们会妨碍你的灵活。

定律六

论灵活

投机策略

定律六要你保持灵活性，它告诫你：要避免因为扎根而丧失投机机会，比如忠诚的情感、持续等待回报的行为。它说，你一定要自由自在，随时准备从困境中脱离或尽快抓住机会。

这并不意味着你要像乒乓球一样从一个机会跳到另一个机会。你的一切活动都应当经过细腻的估计才决定做与不做，如果价值不大就不要采取行动。但是，当一项冒险已经明显看得出拙劣，而另一些机会看起来却很有前途时，你一定要放弃稳定而重新选择。

要小心，不要让根长得太粗壮，以至于无法斩断。

定律六 论灵活

在现代心理健康理论的字典中，不稳定和焦虑属于同一类，它们都使你感觉糟糕。

在很多方面稳定确实是件好事，感觉自己属于某个熟悉的环境，其中有老朋友和好邻居，这能给内心带来温暖的感觉。相比之下，这个安逸环境的反面——无根、漂泊的心灵、疏离感、冷漠等则会令人不舒服。毫无疑问，这就是为什么不稳定使多数人畏缩，而更愿意追求稳定的理由。

不过你得小心谨慎地应付稳定性，要是你让它影响你的财务生活，它将会浪费你一大笔钱。你越是认真地去寻找熟悉而舒服的感觉，你就越不可能成为一名成功的投机者。

这条定律并不只是指地理上的灵活性或没有归属，很多中产阶级就是如此，尤其是那些希望在不动产上发财的人。这条定律所指的是一种心情、一种思维方式或一种组织你生活的惯常的方法。

这个定律可以分成两个次要定律。

THE ZURICH AXIOMS

次要定律九

不要因为意气或念旧的情绪而
驻足于已经没有希望的投资活动

定律六 论灵活

让我们首先看看不动产生意吧！新泽西州有一位房地产经纪人名叫贾尼丝·沙特克，她讲述了一个因为追求稳定而失去机会的悲惨故事。

一对步入老年的夫妻，20年来一直住在同一栋房子里。20年贷款已经全数付清，现在这栋房子属于他们的了，这笔财产是他们的最大资产，很多中等收入的人都是这样。由于他们的孩子已经长大，而且已经离家，开支也变小了。他们正处于一个可以把资本用于投机的时候。如果运气好，他们便可能拥有一个富裕的老年生活。

贾尼丝·沙特克是他们的好朋友，她告诉他们，出售房子是个好主意。他们住的那条街已经显出萧条的迹象，因为有几栋房屋已经年久失修了，其中两栋房子的房东不住在当地，而是把房子出租给在附近读大学的一群年轻人，他们不可能清理房屋。这条街已经开始显露出一种疲惫破旧的外貌。

沙特克小姐甚至告诉他们，她能为他们找到买主。有一个不住在当地的房东想扩大他的地盘，长期以来就对他们的

房屋有所企图，这间房子大而松散的格局正适合作一个大学生宿舍。沙特克小姐相信他会出个合理的价格，于是力劝她的朋友，只要他们能接受这个价钱就把房子卖了。

但是他们无法说服自己卖房子，他们解释说，他们在这里有根。这是他们抚育子女的地方，这栋大房子里充满了记忆。他们不能忍受这间房屋被改作大学生宿舍。而且，一些老邻居也力劝他们不要卖，这样又会多一幢房子变成宿舍，并在他们搬家后把一切问题留给其他人：这似乎既不友善也不忠诚。

沙特克小姐的朋友们决定住下来。但是这块地区一直在走下坡路，其他房子都被卖了，包括那些曾经谈论忠诚的家伙们。

最后当这对老夫妇决定将房子出售时，买主一直没有出现。即使有买主，出的价格也非常低，远远低于当初的价格。而且，他们等待的时间越长，价格就越低。

很多时候，你必须在稳定和金钱之间进行选择。如果你对金钱感兴趣（这大概是你研究投机的缘故），有时就不得不放弃稳定。稳定使你过分依赖于某种外在事物。你应该依赖于人，而不是房子或者附近的环境。同样，你也不能依赖于某家公司。事实上，谁也很难知道什么时候卖出是明智的，但千万不要让稳定性妨碍你。

定律六 论灵活

亨利认识一个人，他是一家小型制造厂的总工程师。这几年他累积了一大堆该公司的普通股和优先股股票。曾有一段时间公司很繁荣，股价飙得很高，不过那段时间并没有持续很久。现在，这家公司由于市场突变而陷入严重的困境，特别是遭到一些冷酷无情的日本竞争者的打击后。

这种困境所导致的结果是众所周知的，股票价格暴跌。这位工程师相信，问题会比任何人猜测的更糟糕。他把公司产品 and 日本产品相比，发现质量上差距太大。日本产品不但价格低，质量也优良。这位工程师认为，公司无法克服双重的不利条件。他确信，竞争者迟早会把公司拖垮。

他应该把股票抛掉，但是念旧的情绪却妨碍了他的行动。

他对这家小公司怀有的忠诚令他困扰，这种感情被董事长、总经理和主要股东们“不要放弃”的讲话所强化。董事长是一个不可救药的乐观主义者，他大声宣称，他还继续在买进公司的股票，他相信这样做是重要的。由于证券交易管理委员会和证券交易法要求该公司的股东把所占的股权公开化，而且出售持股的行动要公诸于众，所以，这位工程师感觉这时卖出股票必然会令人伤心。他的结论是，如果反向行事，他便可能博得美名。因此他买进了更多的股票，以此证明他对公司的生存和前途具有信心，他

在表示他的忠诚。

工程师也在怀疑董事长的表态是否有作用，普通股和优先股股价跌得一波比一波低。股东和员工的信心几乎崩溃了。该是离别的时候了，但是工程师仍没法让自己放弃，主要原因之一便是董事长表示的忠诚。

如果一个投资人是一个纯粹的买主，而另一个是纯粹的卖主，那么结果是很容易成交的。股票交易当然是通过经纪人和专家在营业厅内撮合的。撮合买主和卖主，就和面对面交易是一样的。因此，工程师有一种不舒服的感觉，当他把他的股份卖出后，董事长就必须从他那里买进。

如果工程师全数卖出，董事长就必然会抱着一大袋一文不值的股票，这看起来似乎不太像话。于是工程师没有采取行动，结果他和董事长两人都抱了一堆不值钱的股票。

许多年后，亨利在做一笔交易时，无意中碰到该公司的董事长。这个人现在是一家连锁店的老板，看起来事事很成功。他愉快地谈论着他最近在股票市场上的成就。他在空头市场抛空股票赚了钱，显然他是熟悉抛空技巧的。这种技巧是在你购买股票之前先行出售，以此降低股价。如果股价真的下跌了，你便能用更少的钱完成购买。

当这位前任董事长谈论这个的时候，一个小而邪恶的想法开始浮现在亨利的心中。他感到疑惑，董事长对那家公司

定律六 论灵活

所表现的乐观是否是假装的。亨利猜测，他可能和很多追求利益的人一样，持有两个经纪账户，一个是公开的，一个是秘密的。一个账户买进股票时，另一个则在卖出。

但这不过是一种想法。

THE ZURICH AXIOMS

次要定律十

如果有更吸引人的机会出现，
要毫不迟疑放弃原来的樊笼

定律六 论灵活

如果你植根于某些投机活动，它将迟早有损于你赚钱的目标。在这种情况下，你无法肯定自己是在进行投机活动还是在满足一种嗜好。

譬如说，你收藏了一批稀有的钱币或邮票，或是一堆艺术品。你可能达到了赚钱的目的，但是现在你又舍不得卖掉。你已经太依赖它们了，都有点艺术家的气质了。有时候你甚至会想，以艺术投机赚钱是错的。因此你将收藏品一直搁置在家中，它的价值没法体现。当其他更好的投机机会出现时，或许你对白银的价格有预感，或者你在某个不动产投机上有机会，这时候，你会怎么办呢？

此时，你得决定自己是不是一个投机者。

如果你植根于某些投机活动，

它将迟早有损于你赚钱的目标。

永远不要留恋旧事物，但是别忘了
老朋友。留恋旧事物会减少你的灵活性，当有需要时，行动要快，一旦你扎下根，你投机的效率就会明显变差。

另一种常见的扎根的心态是等待回报。这对有投机和嗜好两难的人而言，心理的挣扎尤其大。你可能因此等待很多

年，任凭大把大把的好机会从指尖溜走，却无法抓住它们。

譬如说，你买了价值 1 万美元的胡博伊公司的股票，你的获利目标设在 2.5 万美元。但是胡博伊却毫无动静，它不涨也不跌，年复一年这只老獭皮狗只是懒洋洋地伸着舌头坐在那儿。

此时，你的眼光又被海澳电子公司所吸引，你通过一些消息认为海澳公司明年可能会赚大钱。如果你有资金，你想买一大笔海澳公司的股票，可你却没有闲钱，你的钱全都绑在胡博伊公司的股票上了。

你该怎么做呢？一般人的反应是
永远不要留恋旧事物，但是
别忘了老朋友。
继续持有胡博伊公司的股票，“我现在
不能卖！我得等涨到预期价格时”！

可是仔细想一想，如果你有充分的理由相信海澳公司的股票可能会更快得到回报，为什么不换股呢？不管投资什么都是一样的钱。要是海澳公司的股票能增值到 1.5 万美元，你将一样会感到高兴。

永远不要因为有它“亏欠”你的感觉而驻足于某一种投机工具，要是一切没有进展而你又看到更好的机会，就不妨换换看。换股后，你唯一失去的就是经纪人的佣金。

当然，如果我们研究了其他定律，换股也可能造成后悔。如果你把胡博伊股换成海澳股，你也可能经历不愉快的

定律六 论灵活

结果：胡博伊那只疲惫的老狗可能会突然猛涨，这种情况当然可能发生。然而，要是不换股，你依然可能后悔。当你耐心地守住胡博伊股的同时，海澳突然像你所预计的那样飞涨起来。你那时将会因为守着原来的投资而痛恨自己。

既然不管你怎么做，后悔的可能同样存在，你最好还是不要算计，坚守或换股的决定应该根据自己的判断，以哪一种投机活动会更快得到回报作为选择的依据。

留恋旧事物会减少你的灵活性，当有需要时，行动要快，一旦你扎下根，你投机的效率就会明显变差。

任何时候，当你持有一种投资，同时又被其他投资所吸引时，你都应该问自己这样的问题。千万不可以死抱不放，不管是有投机和嗜好两难的人、持股等待赢利的人，还是那些对放弃某些熟悉的事物而追求新鲜未知的事物感到恐慌或害怕的人。选择最好的机会，然后去做。

THE ZURICH AXIOMS

如果一个预感可以被解释，那么它就是值得信赖的。

定律七

论直觉

投机策略

定律七认为，嘲笑和一味相信预感都是错误的。虽然直觉不会都是正确的，但如果以谨慎和怀疑的态度对待它，它可能就是一个有利的投机工具。直觉并没有任何魔力或神秘色彩。它只是平日精神活动的显现：你会知道某些事，但你却不知道自己是如何知道的。

如果你产生了一个强烈的预感，它告诉你，将你的钱投入某种行动。定律会规劝你对此要作检查。仅仅在你能解释它时，才能相信它。这就是说，只有当你头脑中的资料库能够帮助你做出判断说，这个预感很有可能会实现时，你才能相信它。要是你没有充分的资料储备，那就忽视这个预感。

相关的次要定律十一告诫说，预感不可以和希望相混淆。要特别警惕任何刹那间的直觉，尤其是似乎预示着你所希望的结果时。

定律七 论直觉

预感是感觉的一种。它很神秘，你会感觉到它有些像知识，但又觉得它不值得完全信赖。作为一个投机者，你很可能时常产生很多预感，其中的一些还会非常强烈而持久，这时你应该怎样处理它们呢？

要是可能的话，不妨学着运用它们。

提供建议很容易，但无疑你会发现，在实行时就困难多了。对许多人来说，直觉很复杂，不容易被完全理解，甚至令人困扰。对待这种现象有三种截然不同的处理态度。

藐视。许多投机者刻意地忽视自己的预感，甚至嘲笑别人的。他们坚持要以事实或近乎事实的证据来支持一切投机活动。但这些证据经常是相当愚蠢的，如图表分析和经济学家的预测。不过对有些人来说，证据似乎比预感值得信赖。他们时常不顾直觉的强烈劝阻而采取动作：“图表认为这样做是正确的，所以我要依照它的指示去做。”

完全信任。有些人过分依赖预感而没有任何怀疑。任何难以捉摸的直觉都可以成为行动的理由，即使理性的分析显示出完全不同的结论。“我要跟着感觉走”，这些人骄傲地这

样宣称，完全不顾过分依赖预感会导致不幸的可能。

合理的使用。这就是苏黎世的方法。这种想法肯定了直觉的有用性。直接否定这样一种潜在的有用的投机工具（抛弃全部的直觉，只因为其中一些是愚蠢的），似乎令人可惜。另一方面，的确有些预感是应该被扔到垃圾箱里去的。差别只是如何识别哪些值得关心，哪些不值得关心罢了。

所以，第一步要做的是：找出预感是什么，这奇怪的“知识”是从哪儿来的？

事实上，预感并没有它看起来那么神秘。有人经常用超感觉或神秘的力量来解释直觉，但这些说法并不可信，预感只是一种普通的精神活动。当你突然有强烈的预感，例如“我相信那家公司比看起来更糟”时，这个结论可能是根据储存在你头脑中的那些实际而可靠的信息推演而来的，只是你不知道自己的脑子是如何推演出这一结果的。

这可能吗？当然可能，它是每天都有的精神活动。芝加哥大学的心理学家根德林博士花了数年时间研究灵感，然后指出，直觉是人类一种普遍的经验，通过它，我们知道某些事却不知道自己是如何知道的。

根德林博士还指出，你每天都会获取大量的信息。这些信息比你所能意识到的和能回忆起来的还要多，它们中的大部分储存在潜意识的某些地方。

定律七 论直觉

假如曾有一人，他（她）在你的生命中扮演过重要的角色。你没有记住这个人详细的特征，比如棕色头发、蓝色眼睛、爱吃中国食物，等等。但历经数年，你仍储存了关于他（她）的数百万个数据。一旦你想起他（她），他（她）便会整个人出现在你眼前。所有有关于他（她）的一切都会同时出现，难以理解吧。

如果你在街上碰到他（她），你立
即会知道她是谁。你会立刻无意识地做
出适当的反应。然而，如果我问你，你
是如何认出他（她）的，尤其是依据
什么线索：鼻子的形状、走路的方式？你肯定答不上来，你
知道你认识他（她），可是你不知道自己为什么知道。

直觉是人类一种普遍的经验，
通过它，我们知道某些事却不知道
自己是如何知道的。

同样的，如果这个人给你打电话，你会立刻辨认出是他（她）的声音。为什么？根据什么线索呢？你一样答不出来。如果你试图向我描述那个声音，你会发现这不太可能。这股记忆一定存在你的头脑中，但你根本不知道它是什么或它在哪里。

这就是预感的成因。一个好的预感就是你早已知道，但
你不知道自己是如何知道的。

打个比方，一位投机新英格兰房地产的女士告诉我，一个预感在半夜造访了她。她在缅因州有一幢经过翻修的海岸

苏黎世投机定律

房，她一直想卖掉它，可是买家的出价一直不理想。有个人给了一个还可以接受的价钱，但是还没有达到她的心理价位。为了多赚一些，她信心十足地决定等下去。

在一个下雨天的黎明，她突然从梦中惊醒，发现自己有一种强烈的预感：她应当接受这个出价。直觉告诉她，缅因州的房地产行情会不太稳定，甚至可能崩盘。她不知自己是如何知道这些的，但她就是知道。

但她害怕相信这个预感。她感到很困惑，因为她不知道预感的来源。她和我谈论这个预感，她倾向于漠视它，希望它离去。可是我们渐渐地得到这样一个结论：这也许是可以信赖的信息。

一个好的预感就是你早已知道，但你不知道自己是如何知道的。

长期以来，她为了自己的生意长期研究缅因州海岸的经济，这和房地产业紧密相关。她订阅当地产业协会

出版的两种报纸，经常和房地产经纪以及其他知识渊博的人交谈。她也是商业周刊的忠实读者。因此完全有信心说，她拥有关于出售缅因州海岸房的大量资料。

然而，很多这类资料，都是她在无意识的状态下储存的。的确，很可能大部分的资料都是这样储存的，而有意识的资料往往少得像冰山的顶峰一样。

定律七 论直觉

我们得出结论说，当巨大的无意识资料库里出现关联时，令人困扰的预感就出现了。事实就像拼板玩具一样聚集在了一起。它们可能是一些被遗忘的资料，我们可以断言在预感出现之前，无意识的巨大数据库会开始联结资料，就像玩具拼板一样逐渐移向她的意识。有的是她阅读过的，有的是她在会议上无意听到的，也有的可能是一个房地产经纪人几个月前的一个看法。当这些资料凑在一起时，它们终会形成一个的预感：缅因州海岸房的价格会下跌。

她决定相信这个预感，接受了对自己房子的最高出价。仅仅大约一个月后，事实证明，她做了正确的行动。她接受的出价可能是在那之后所看到的最高价了。

我们现在能够了解定律七的意义了：“如果一个预感可以被解释，那么它就是值得信赖的。”

当预感突袭你时，你首先要做的事情就是自问：是否存在于你脑中的资料库中形成的那种预感。虽然你不能准确地知道有关资料是什么，但它们是否有可能存在呢？

如果预感是关于缅因州海岸房地产的话，你可以问自己是否对这个问题有着真正的知识。你曾经研究过它吗？你有没有追踪过它的变化？如果预感是有关白银价格的话，你是否知道大量关于白银的知识，以及它与其他经济事件的复杂关系？如果预感是有关一个人，“这个小子一心要骗我”，你

足够了解他吗，以至于可以对他的个性做出具有洞察力的描述？

预感必须接受这种严格测试，因为我们有时会有瞬间的直觉，但它们却不是基于可靠的事实，它们是虚无缥缈的东西。它们从什么地方来呢？它们像梦，没有来处；它们没有任何价值，也不知去向何处。它们只不过是大脑在和自己开玩笑罢了。

----- 一天早上，你在阅读报纸时，偶然发现一篇小文章，是有关胡博伊电
如果一个预感可以被解释，
那么它就是值得信赖的。

----- 脑公司新任总经理就职典礼的。突然你有了一个预感，认为这位新人会将胡博伊公司带向繁荣，他将吞并电脑市场，即使 IBM 也将举步维艰。胡博伊的股价会像火箭一样窜升！

但是在你打电话给经纪人之前，不妨测验一下这个预感，你可以在心里像以下所述的那样模拟一下：

“好吧，伙计，让我们冷静地看看这件事。你到底对胡博伊公司知道些什么？”

“嗯，我偶尔阅读一些有关公司的资料，看起来不错。”

“但是你对它做过专门的研究吗？真正跟踪它的资产变化了吗？”

“不，不能说我做过。”

定律七 论直觉

“关于这位新任总经理呢，你知道他很多，是吗？”

“噢，完全不是。”

“其实，你以前从未听说过他，对吗？所以是什么理由使你对他有这样大的信心呢？”

“嗯，新闻记者们似乎认为他是一
个稳健的人物。”

直觉可以有用的投机工具，

但它不是百分之百的正确。

“记者可能也从未听说过他，文章
中的资料可能来自公司发布的新闻。因此你真的相信自己有
充分的证据支持那是一个可靠的预感吗？”

“嗯，噢——”

“得啦，朋友，让我们去喝杯啤酒吧，忘掉它。”

这样的试验当然也不能保证永远不出差错，即使最牢靠的预感也可能是错的。反之，莫名的预感也可能是正确的，正如很多疯狂的猜测一样。对你而言，这种做法是为了提高你的成功率。

然而，不管你怎么做，都必须记住其他定律。不管预感有多美妙，也不要让它把你骗了，进入过度信任的状态，要保持疑虑。直觉可以有用的投机工具，但它不是百分之百的正确。正如我们之前提到的，永远正确的公式是不存在的。

THE ZURICH AXIOMS

次要定律十一

绝对不要把希望和预感混为一谈

定律七 论直觉

当你非常希望得到某件东西时，你会轻易地说服自己将来必会如愿以偿。这种心理现象和孩子梦想在圣诞节得到礼物、投机者们梦想会赚到很多钱的心理是一样的。

你到一个小镇参加艺术展览会，买了几张由不知名画家画的作品。你把它带到家里之后，发现自己并不如想象的那样喜欢这些画。事实上，它们很怪

当预感到一直希望发生的事情即将要发生时，便要持高度怀疑的态度了。

异。你内心中有一个小小的恶毒的声音在暗示你：你可能浪费了钱。不过，这些牢骚话很快就被一个强大的预感淹没。这个预感说，有一天，这位画家必然会得到人们的赏识！那些画作将受到收藏家的追捧！大博物馆也会为它们出价！

这是否是值得相信的预感呢？或者它只是希望？

我的个人看法是，任何时候，当预感到一直希望发生的事情即将要发生时，便要持高度怀疑的态度了。这并不意味着所有的预感都是错的。这只意味着一个人要以充分谨慎的态度审查这些预感，以防万一有所闪失。

相比之下，我更倾向于相信那些指出我所不希望出现的

（三）苏黎世ANFAMS：苏黎世投机定律

结果的预感。如果我买了这些画作，之后产生了一个预感，亦即这个画家永远不会成名（要是我有充分的艺术知识得以总结出这样似是而非的预感），我就会赶紧脱手。

THE ZURICH AXIOMS

上帝创造世界的计划中，未必包括使你发财。

定律八

论神秘主义

投机策略

定律八告诉我们，在钱方面，神秘主义都说了些什么？

它说，基本上钱和超自然是一种爆发性混合物，它会猛然冲向你。你最好设法保持这两个世界的相对独立。没有任何证据显示上帝会关心你的银行账户，也没有任何证据显示信仰会为它的信徒带来好结果。任何人最多也只能指出这是偶然的好运气，除了侥幸之外什么也没有。

希望从上帝或神秘的力量那里获得帮助，不但是不可能的而且很危险。它会哄骗你进入一个没有烦恼的状态。对投机家来说，进入这样的状态是不利的。在处理钱财时，你得完全依靠自己，除了自己的理智之外，什么也不靠。

定律八 论神秘主义

在我小时候，一位基督教徒经常到我家吃饭。他和亨利少年时代便已相识，他们都曾住在苏黎世湖南岸的一个小镇韦斯顿威尔。这位教徒年轻时就移居美国，现在新泽西州某个地方的小教堂当牧师。

一天晚上他兴奋地说，上帝赐给他的教堂一个绝好的机会。他教区信徒中有一个年长的教友要搬到较暖和的地方去，为了某种原因，这个教友想尽快完成搬迁。因此，这位教友要出售一块占地约十几英亩的未开发土地，这块土地位于小镇的边缘。许多年前，他买下了这块土地作为投资，但是从未对它做过什么。现在他希望在搬家前出售这块地。作为对教堂的临别赠礼，他愿意以当年购进的价格卖给教堂。

牧师对这件事感到十分兴奋。他的教区从未拥有过很多钱，目前有了机会，他或许可以在一夜致富！这个小镇的不动产价格都已经上涨，这位教友所要售的土地也被视为适于建造家庭住宅的黄金地带。不管是转手卖出，还是等待一段时间，开辟出一两条路，再将土地分成四块出售，教堂都能获取利润。牧师感到非常喜悦，因为教堂即将有钱做些需要

THE DUTCH VANDER SUTTER 苏黎世投机定律

做的工作了！

亨利说，听说这个好消息他也很高兴，但是他加了一句
话说，这听起来太好了，以至于不太像真的。依据他的经
验，突然的发财和绝对的事情一般都被证明是陷阱。业余投
机者要是失足掉进去，等爬出来时则已经囊空如洗了。

牧师对此不以为然，他说，这是上帝赐予的礼物。有时
上帝惩罚我们，有时也会奖赏我们。我们不应该提出太多的
问题，只能接受神所赐予的。因此牧师毫不担心。

不管你死时是富有或是贫穷，
上帝并不在乎。事实上，圣经上
曾多次说，要成为一名健康的基
督徒，你最好还是安于贫穷。

很长一段时间以后，亨利和我听
到了这个故事的结局。在牧师的怂恿
下，全体教友投票表决买下了那块土
地，而且还成立了一个委员会来研究
如何处理这块地。委员会决定最好的

选择是把土地分成几块，然后分开出售。当委员会主席和牧
师到市政府申请所需的证件时，碰上了地方建筑官员。这位
官员告诉了他们一个坏消息。

官员说，那块土地有些麻烦，表面上看起来它很干燥，
但在几英尺以下全是沼泽。如果没有排水系统，那块地是不
可能正常利用的。多年来不只一个土地拥有者想要开发这块
地，但是市政府总是拒绝，除非安装一套非常昂贵的排水系
统。这就是为什么这块土地一直维持原状没有开发的原因。

定律八 论神秘主义

教堂被骗了！故事的意义，正如亨利所说，人不可能因祈祷而致富。说老实话，要是你为钱祈祷，你可能会让自己变得更贫穷。如果你依靠上帝或任何其他超自然的力量带给自己财富，你可能会因此遭受沉重的打击。

上帝是否存在，这不是定律所要讨论的问题。不管你死时是富有或是贫穷，上帝并不在乎。事实上，圣经上曾多次说，要成为一名健康的基督徒，你最好还是安于贫穷。许多东方宗教也持相同的观点。（美国总统林肯有一次指出，上帝一定特别爱穷人，因为他创造了那么多的穷人。）因此，就定律而言，无论你是一个虔诚的宗教信徒、无神论者，或是别的什么人，无论你的信仰是什么，想要借上帝或其他超自然的力量来帮助你投机，是不会起什么作用的。

依靠超自然的力量就像依靠预测或幻想，它们会产生同样的后果，它们会哄骗你进入一个危险而没有忧虑的世界。神父、牧师或是拉比总是劝人不要为金钱祈祷，不过许多人还是这样做了。即使不是直接地要求获取钱财，很多虔诚的人们还是要求：“上帝保佑我！”

不要期待太多，上帝也许会为你做很多事，但他肯定不会注意你的银行账户，那是你的问题，你个人的问题。

利弗莫尔，我们在谈另一个定律时曾谈到过他。利弗莫尔不依靠上帝，而是靠另一种观点。这种观念可能最终导致

第14章 亨利·亨特 HENRY HUNT 苏黎世投机定律

了他的垮台，但是他的故事值得深究。

利弗莫尔出生于马萨诸塞州农场的—个贫困家庭里，很早就决心要发财。1893年他到了波士顿，在—家证券公司里找到工作。那时电子显示器尚未发明，股票价格行情需要由灵活的年轻办事员匆匆上下梯子，用粉笔书写在巨大的黑板上。这是利弗莫尔的第一个工作。—段时间以后，他似乎拥有了一种不可思议的才能：他可以猜测价格的动向。

这种才能无疑是预感和运气的结合，可有人却说这是超人的洞察力，或是其他神秘的力量。利弗莫尔从不接受这种对他投机成功的解释，但他也从不否认它。如果这种猜测是真的，那么，利弗莫尔将精彩地度过人生。亨利相信，如果利弗莫尔从未牵扯这些神秘的事，那么他会过得更好。

上帝也许会为你做很多事，
但他肯定不会注意你的银行账户，
那是你的问题，你个人的问题。

当了几个月的职员后，利弗莫尔开始根据自己的预测进行投资。他选择的投机方式在波士顿和其他城市都很常见，是赌马厅的—种，即非法经

纪公司。

非法经纪公司是股票赌博中最奇异和夸张的方式。在该公司中，你不实际购进股票，而只是赌价格的波动。它纯粹像是赛马，结果对非法经纪公司有利。为了赢，投机者不仅需要好的运气和预感，还要掌握操作我们曾研究过的其他技

定律八 论神秘主义

巧，比如何时去除损失、怎样确立最终位置等。

利弗莫尔发现自己具有丰富熟练的技巧，他是一个天生的投机者。从最小的赌注开始——一分一角都是从他微薄的薪水中积攒下来的——他迅速积累起了 2500 美元，对这个时代的年轻人来说是一笔大数目。利弗莫尔的技能是如此熟练，以至于一家接一家的非法经纪公司劝他把钱拿到别处去赌。

利弗莫尔投入了华尔街，这是他最愉快的事。在那里，他迅速成为华尔街绝顶聪明的投机家之一，那时利弗莫尔年仅 30 岁。

淡金黄色的头发和冰蓝色的眼睛，这样的利弗莫尔不论到哪里都吸引着女人和记者。他结过三次婚，并在美国和欧洲的公寓以及旅馆中养着情妇。他与一些小人和阿谀奉承者为友。在纽约，利弗莫尔几乎很难穿过一个街区而不被人强行留步交谈，或是请教投资建议。他照相和接受采访都很不错，看起来和听起来像是一个具有坚定信心的人，但是在他的内心，利弗莫尔经常被有关超人洞察力的问题折磨着。

他不知道自己是不是具有超人的洞察力，很多报纸杂志的文章都说他有超能力，拍马屁的人也都齐声附和。利弗莫尔有时会想这也许是真的，其他时候却会断言这就是在胡闹。

利弗莫尔的确拥有惊人的运气，他能够预见未来并提供证据。1906 年的一天，他闲逛进一个经纪人的办公室，说要抛空联合太平洋公司的股票。这个经纪人傻了：抛售联合太平洋公司的股票？这是一件多么鲁莽的事情啊。因为牛市正在形成之中，而联合太平洋公司又是市场上最热门的成长股之一。不要说卖出它的股票了，大多数的投机者正在疯狂买进呢。

但是利弗莫尔坚持抛空，他提出的唯一解释是他有预感：价格太高了，修正即将到来。第二天，利弗莫尔又来到经纪人的办公室，再次抛空该公司的大笔股票。

隔天，1906 年 4 月 18 日，旧金山遭遇大地震，联合太平洋公司数以百万美元的设施和其他资产，加上没有公布的潜在资产，都在残砖碎瓦下消失了。这家公司的股票价格就像一块石头一样滑落。利弗莫尔因此赚了约 30 万美元。

像这样看起来怪诞的事情，对一个长期从事投机的人来说，必定会碰到。每一个冒险家都有类似的故事可以讲述。它们肯定也会发生在你的身上。这并不能“证明”什么，这是些四处乱闯的偶然事件，有时伤害一些人，有时富裕一些人，但它从来不在乎对象是谁。利弗莫尔无疑不是在旧金山地震前唯一抛空联合太平洋公司股票的投机者，也不是从这场大灾难中获益的唯一的人。从中获利的其他人不可能因此

定律八 论神秘主义

就相信自己有预知未来的神奇本事。他们一定会理解为侥幸，利弗莫尔也是这样幸运的人。但是，“超人洞察力”的商标贴在了利弗莫尔的身上，联合太平洋公司这段故事让它贴得更牢了。

在他的一生中，利弗莫尔曾有很多次真诚地希望摆脱它，尤其是当他的幸运或“超人洞察力”抛弃他时。当他破产或即将破产的时候，他似乎认识到他太过依赖预知未来的能力了。之后，他力图说明自己和其他人的差别是他有一个更坚定的投机信念，而不是超人的洞察力。

最后一次事件发生在 1940 年。利弗莫尔在 1934 年破产，之后又集结了一笔新的财富，不过又再一次破产。为了证实他是用理性的方法进行投机，而不是靠魔术，他写了一本小书名叫《如何从事股票交易——结合时机和价格的利弗莫尔公式》，并于 1940 年出版。

依靠某种信念可能不会危害你的健康状况，可是它会危及你的钱。

那是一本受欧文·费雪教授赞许的书。费雪教授在 1929 年接受电视访问，自认为看到了股票市场的模式。这本书就是在给这些模式唱赞歌，它包括一些图表、测量点和二次反映的指示，等等。

这完全是胡说八道。任何人想要通过依照这些模式击败股市，结果必然一败涂地，除非运气好。书上并没有证明什

么，只是利弗莫尔想尽量使自己脱离超人洞察力的包袱。

后来，他还试着发明一种融合图表和洞察力的投机体系，这也许比单独依靠其中一种模式造成的效果更糟。

1940年12月的一个下午，利弗莫尔走进纽约雪利—荷兰酒店，喝了两杯酒，然后走进男厕所，开枪自杀了。

当然，我们不可能完全理解一个人为什么要选择结束自己的生命。即使是他留下了遗言（利弗莫尔并没有这么做），我们也总是不明白他自杀的真正理由。利弗莫尔是一位复杂的人，他拥有复杂的生活。或许我们可以想象，他的自杀是由我们很多不知道的难题所共同促成的。“有20个不同的利弗莫尔，”亨利悲伤地说，“我只认识其中一个。”

看起来，似乎是投机活动中的很多困难把利弗莫尔给压倒了。投机是他生命中一个重大而又无法摆脱的困扰。当他在雪利—荷兰酒店喝最后两杯酒时，利弗莫尔的财务状况已经第四度陷入混乱。他第四次面对一个痛苦的真相：他的投机方法也会出错，洞察力并不像他所希望的那样有用。

这并不是说你会落到像利弗莫尔一样的悲惨下场。利弗莫尔的故事只是一个不常见的事例，是某种神秘的信仰妨碍了他的投机思维。依靠某种信念可能不会危害你的健康状况，可是它会危及你的钱。

THE ZURICH AXIOMS

次要定律十二

占星术要是灵的话，占星学家们早都发了

这个次要定律选择讨论占星术，那只是因为占星术是美国和其他西方国家最流行的神秘信仰之一。最近的盖洛普民意测验显示，美国有 3200 万人相信占星术，还有更多人经常阅读报纸和杂志上的占星报道。其他神秘的信仰，如巫术和塔罗牌则少有信徒，不过次要定律 12 对它们提出的质疑和对占星学家的一样多。

这条定律提供给我们的思考方式是这样的。如果你被占星术或其他神秘的、超现实的学说所吸引，你当然可以随心所欲地参透它的旨意和精神。你可以和它开玩笑，也可以将它作为生活中的一部分，按照你所希望的那样做。不过，在你试图要用它来帮你赚钱之前，先帮自己一个忙。看看这些学说的追随者，特别是那些正式接受过训练的祭司和印度教教士，并提出一个问题：他们富裕吗？

如果他们不比你任意挑选的一组男女更富裕，那么你应该明白这样一个事实，即神秘主义或许对你的内心平静有帮助，但它不能充实你的银行账户。

正如你将发现的，占星学家和占星学信徒并不比任何人

定律八 论神秘主义

更富裕。算命的纸牌、巫师的力量，任何其他神秘的、伪科学的或是宗教的力量都不能使你致富。谈到钱的时候，他们也得和别人一样在黑暗中摸索。他们有人是富有的，有人是贫穷的，更多的人居于贫穷和富有之间，人人都喜欢富有。换句话说，他们和常人并无多大差异。

像大部分牧师、神父和拉比一样，神秘宗教的教士会告诉你，他们不会帮助你致富，这不是一种逃避的行为，它很真诚，值得赞扬。然而，也有些教士会许诺帮你赚钱。在报章杂志上你可能会阅读到类似的话，如“双鱼座：6月3日到11日将是投资的良辰吉日……”

如果你问这些神秘学说的鼓吹者，要他们提出证据说哪种方法能赚钱，他们经常能提出。这就会使某种学说具有迷人的危险性。就像我们在定律四中所读到的预言，每个信仰神秘主义的人至少能提出一件关于好运的故事。有些故事确实值得惊奇。如果你有一个朋友或邻居是神秘主义的信徒，你可能会听到一堆这样的“证据”，你只需把它当作一个故事，同时仍然坚持自己的怀疑，攥紧手中的钱。你听到的这些故事都像利弗莫尔在联合太平洋股票上的冒险一样，它们并不能证明神秘主义是赚钱的好办法。事实上，只要一个人经常从事投机活动，他迟早会在某些奇怪的情况下碰到这些事。

我自己也有一些类似的经历，跟塔罗牌有关的奇怪经历。

很多年前，当一个杂志请我写一篇关于纸牌游戏历史的文章时，我对塔罗牌产生了兴趣。塔罗牌被认为能够预言未来，这一点吸引了我的注意，我成为一个肤浅了解塔罗牌的人。玩塔罗牌是一个活跃枯燥宴会的好办法。

在研究过程中，不可避免地，我听说了一些关于钱的故事。塔罗牌自然和这些故事相关，因为它的很多预言都是对财富问题的直接回答。戈德利克公司的官员们告诉过我一个有意思的故事，这家公司是华尔街期货交易方面的领头羊。

你也许对这些冒险的活动不是很熟。看涨期权就是给予持有人在约定时间内以约定价格买入某一标的资产的权利。当你认为股票会涨价时，你就购买看涨期权。如果它真的涨了，你通过购买看涨期权就能获得比持有股票更多的收入。另一方面，如果股票价格下跌，你会立即丧失你的全部投资。卖权，则相反，它给予持有人在约定时间内以约定价格卖出某一标的资产的权利。在这儿，卖权并不与我们直接相关。

一天，一个穿着破旧的人走进戈德利克公司贝弗利·希尔的办公室，他说，他想购买控制数据公司的看涨期权。他携带了一个不超过 5000 美元的小额支票，开户行是一个

定律八 论神秘主义

当地的储蓄所，很明显，他刚刚取消了一个储蓄账户。戈德利克公司加利福尼亚州的主管马蒂·特雷斯勒，由这些线索推论出这些钱应该是这个人的全部财产。特雷斯勒询问了这个奇怪的客户一些应该担忧的问题。

特雷斯勒想知道，他确定要用全部财产来冒险吗？这个人回答说，是的，他很确定。所有都用来投资股票？是的。但是为什么是控制数据公司呢？控制数据公司那时并不是一个吸引华尔街人注意力的公司，它好像有很多问题，需要花一些时间才能克服。当时的股票交易价格是 30 美元。一个典型的投机者对控制数据公司的反应会是，保持观望，然后说：“好吧，也许某一天会不错，明年我可能会关注它。”

但是马蒂·特雷斯勒的顾客完全确定控制数据公司就是他想要的，特雷斯勒接着询问原因，那个人最终小声说跟塔罗牌有关。他从牌中获得了一个很紧迫的提示。冒着可能赶走他的危险，特雷斯勒劝说他，但这个人不为所动。他坚持把自己的全部财产拿来购买控制数据公司的看涨期权。特雷斯勒只得勉强接受他的 5000 美元，并祈祷他好运。

6 个月过去了，因为一些不可预知的因素，控制数据公司成为最热门的创造力类的股票，股价飙升至 100 美元。特雷斯勒那位奇怪的顾客又来了，说想把看涨期权套现。特雷斯勒交给他一张 6 万美元的支票。半年多的时间，这个人的

资产翻了十几倍。这个人离开了办公室，戈德利克公司再也没人见过他。

令人惊讶吧？但故事还在继续，这是关于我的。

我听到那个故事是在华尔街的一个酒会上，我是因为特殊的个人兴趣而聆听的，因为我恰好拥有几百股控制数据公司的股票。

我并不像那位顾客一样有预见性，也不是以 30 美元购买的。我是以 60 美元买进的，当时我有一种预感它将继续攀升。这个预感被证明是对的。价格继续不可思议地升高，直到我跟戈德利克碰面时，价格仍在上升，最后停在了我的预期价位：120 美元。

我们讨论着塔罗牌和控制数据公司。当我表示在股价到达 120 美元就将卖出股票时，戈德利克并不是很热心。作为一个老练地投机者，他知道所有关于预期价位的知识，他认为我不用着急出手。他的直觉是价格还将继续攀升数月，他认为，控制数据公司的股价还能更高。我们讨论着，最终他开玩笑地建议说，如果我不确定该怎么做，我应该求助于塔罗牌。

为了好玩，我第二天就照做了。

我仔细研讨过关于控制数据公司的问题，塔罗牌的回答常常是很模棱两可的，比如，“可能……但另一方面……”

定律八 论神秘主义

但出乎我意料的是，这一次我得到的答案很确定。它认为，控制数据公司会有一个完美繁荣的未来。我从未看到塔罗牌对它想说的事情如此肯定。

亨利曾为此取笑过我。在我以前的人生中，我从未在财务问题上受神秘主义的影响。以前当到达预期价位时我会马上撤出，只有少数几次会违背它。这一次塔罗牌让我食言了，股价到达 120 美元，我并没有出售它而是继续观望。

出于自我保护，我会说我没有依赖
于塔罗牌的预测，我保持了一种健康、
焦虑的心态，等麻烦一出现就会撤出。
但好几星期过去了，没有任何迹象出
现。这只疯狂的股票直接攀升到了 155 美元。

任何人都会有一两次好运，
对于任何吹捧能赚钱的方法的最
好测验，就是它是否能够持续有效。

这时，我真的着急了。当你错过预期价位而没有撤出时，你会感到有一条橡皮筋用力想把你拽出来。你走得越远，张力越大。当股价到达 155 美元时，我再次求助于塔罗牌。

这一次的结果令人震惊地糟糕，前途将充满强烈的改变和可怕的不幸。我立即做了我一直以来想做的：出售。

股价直达 160 美元，然后陷入僵局。对正在对它投资的人来说，这无异于是一场大灾难，一波又一波的出售使股价下跌。9 个月之后，这场大恐慌才结束，这时股价是 28

美元。

塔罗牌救了我！

但这是真的吗？我的感觉终于恢复。事实上，没有任何证据可以证明我的好运来自于任何神秘的力量，所有发生的事情只是由于我拥有的数次好运。

要在将来类似的环境下依靠同样的运气，那就真的很愚蠢了。它会直接带给我财务上的厄运。明白了这个，我迅速远离了这个神秘的幻想，我发誓，除了在宴会上娱乐以外，我再也不会玩塔罗牌了。我坚守了这个誓言。我对塔罗牌的兴趣减退，直到今天塔罗牌都没有带给过我麻烦。

这个次要定律说，如果占星术有用，所有占星师都会是富有的，对塔罗牌的追捧者也是一样。任何人都会有一两次好运，对于任何吹捧能赚钱的方法的最好测验，就是它是否能够持续有效。

一天，在纽约，一个自称为塔罗牌专家的人邀请我和他一起用餐。他从事的生意是提供塔罗牌的读物，他也出售塔罗牌和一个指南性的书籍。得知我正想写大量关于塔罗牌的文章，他从中看到了一个赢得更多关注的机会。我也觉得很好，他是一个有趣的人。他向我担保说，塔罗牌是世界上最好的赚钱方式之一。

午餐结束了，侍者送上账单，这位塔罗牌专家装作没看

定律八 论神秘主义

见。最终我付了钱，他笑着说：“我们最好把它算到你的支出账目里面，对吧？”事实上，我那时并没有一个支出账单，但就这样吧。

在外面的人行道上，事情变得更好笑了。他自称说遇到了一个“暂时的现金问题”，从我这里拿走了5美元作为马车费。我从那以后再没有见过他，更别说那5美元了。但我并不为此感到悲伤，权且把它当做是一项教育支出吧。

THE ZURICH AXIOMS

次要定律十三

不要过度迷信。如果你能泰然处之，
也可以从中享受到一些乐趣

定律八 论神秘主义

大多数人都会肩负迷信的包袱。即使不是任何教徒，我们也可能有护身符、对数字 13 感到厌恶。事实上，任何宗教、神秘主义或迷信都会严重阻碍人们致富。

如果你有虔诚的信仰，你就不会费力去思考任何致富的计划，何况任何计划都可能会失败。但是你必须要学会认清信仰何时会在你的财务上起作用。这个作用或许是很小的，甚至是微不足道的。但是如果你喜欢神秘、或者类似神秘的事物，你可以学会把它当做一个宠物来看待。

以下我会不时地使用迷信这个词。在语意上我并不带有讽刺或非难的意思。对我是迷信的或许对你是信仰，反过来也一样。这里所说的迷信是一种不为别人所分享的超自然信仰。

让某种迷信进入你的财务生活是可以的，但只能偶尔为之，只选择其中一个，只是一个，其他所有方法都可能使你陷入灾难之中。做的方法是带有幽默感的，做的时间是当你不想做理性分析的时候。

举一个例子：在玩抽奖游戏时，数字和数字之间都是差

不多的，没有任何分析的线索，再多的思考也不能让你和其他游戏者有什么不同。最后的结果完全取决于偶然。我们可以注意到，机会在其他冒险事业如股票市场上也扮演着重要的角色，但至少为了取得优势你会有机会进行一些思考和预感。但是在选数字的游戏中，根本不会有这样的机会。

那么，你能做什么呢？你只能做一件事，那就是放松自己，娱乐一下，面带微笑，依赖你的迷信。

新泽西州希尔斯德尔城的查利·凯尔纳是一个精通此道的无聊人。他将钱投入不动产、饭店和其他事业上。他从不让超自然的信仰左右自己的判断。但是当他玩新泽西州抽奖游戏时，求助于的事物就很奇怪了：睡梦中得到的暗示。

新泽西州抽奖游戏是猜 3 个数字的游戏，赌 50 美分，如果赢了可以得到 500 美元。希尔斯玩这个游戏只赢过一次。一个晚上，他梦到一间鬼屋，门牌号码是 283，梦中的某些情节也颇重要。希尔斯醒来后发现，这个号码仍存留在自己脑中。他不知道为什么，它不是一个对他有任何意义的数字。但为了好玩，他那天把钱下注在 283 号上，结果他赢了 500 美元。

几个星期之后，他又做一个梦，这次是关系到他的母亲。在同样开玩笑的心理下，他第二天以母亲曾经住过房子的门牌号码下赌注，那号码也使他成了赢家。

定律八 论神秘主义

“他是三位数梦想家，”他的妻子多洛雷斯说，“我要给他吃大量的安眠药，睡一小时赚的钱要比醒的时候多得多。”

希尔斯对夜间的预感很兴奋，但它们只会在他的财政事务上扮演无关紧要的角色。他相信这些预感，仅仅只有当他玩游戏，而且不会影响他的理性判断的时候。

希尔斯没有因此而迷信，他不相信自己真的具有某种神秘的能力，能做有预测性的梦。但是即使他偶尔相信梦境了，这也无损于他正常的财务状况。

在恰当的时间用恰当的方式可以使用迷信。

THE ZURICH AXIOMS

乐观就是预期最好的情况会发生，
信心则是知道如何处理最坏的状况。
绝不要仅仅因为乐观而采取投机活动。

定律九

论乐观与悲观

投机策略

定律九警告：乐观可能是投机者的敌人。它会使人感觉良好，因此它是危险的。它使一般人的判断陷入模糊状态。它可能将你带入风险而没有出路，即使有出路，乐观也可能影响你使用它。

定律说，你永远不要只因为乐观而采取行动。在把钱投入风险事业时，先要自问，如果事情变糟了，你将如何自救。一旦你清楚地订出计划，你应该感觉比乐观的情绪更好，因为你已经获得了信心。

定律九 论乐观与悲观

乐观总是拥有一个很好的口碑，它被认为是一个人的优点。乐观的人经常会使人感到愉快，甚至也是所有人在郁闷时的好伙伴。20 世纪 30 年代经济不景气时，就曾经存在一个全国性的乐观俱乐部。它的宗旨是，只要人们相信事态会转好，事情就会变好。不景气日子确很快过去了。有些乐观人士说：“看呀？它真灵呢！”可是乐观如果在你的个人财务生活中扮演了角色，你最好还是小心为好。

对未来充满希望是常见的情绪，并不会对你构成伤害。“我要学习，我要做好，我要完成它。”的确，缺乏乐观的性情，你如何能成为一个好的投机者呢？但是当乐观应用于金钱冒险时，你就需要警惕了。这是一种危险的心理状态。

职业赌徒深知这个道理，那是他们让业余赌徒输得精光的最有效的武器之一。

在牌桌上，如果职业赌徒遇到其他人都认为他不应该继续赌的情况，他就会放弃。他承认失败，这意味着他必须放弃迄今为止所投入的所有赌注，但这是为了避免蒙受更大的损失。

THE FORTUNE AXIOM 苏黎世投机定律

在同样的情况下，业余赌徒则会被乐观的情绪所迷惑。“我可能走运，”他想，“可能我会补到我要的牌……可能桌子对面的家伙假装他有顺子……”

当然，业余赌徒的确偶尔会走运。其他人所预料的可能不会发生的事情也许真的发生了。一旦业余赌徒赢了，他便更加保持狂热的乐观，而一直下注，直到全部输光。你偶尔能赢，但不可能经常赢。一般情况下，如果其他人说你是输家，你就是输家。职业赌徒知道这一点，也知道乐观的傻瓜很容易被说服在不该下注时下注。

当乐观应用于金钱冒险时，
你就需要警惕了。这是一种危险的
心理状态。

职业赌徒没有乐观的天性。他们
有的是信心，信心来源于悲观主义的
适当应用。

一个乐观主义者在最坏的情况下
会装出勇敢的笑容说：“事情绝不会像它们看起来那样糟。”
或者，他唱着歌，不说话了。很多歌曲总是用来描写无缘无故的爱。这当然是一个美妙而感伤的主题，但是别把它跟你的金钱观念混在一起。在牌桌和其他一些投机领域中，事情几乎总是和它们看起来一样糟糕。很多时候，它们可能会更糟。它们更糟的情况至少和更好的一样经常出现。如果你愿意，你可以打赌它变得更好，但是，这时，往往是你过于乐观了。最安全的判断是：假如事情看起来很糟，那么它的确

定律九 论乐观与悲观

是那么糟。

“如果你仅仅只是个乐观主义者，就别采取行动。”定律说。要拥有信心，信心不是来自最佳的预期，而是来自了解自己将如何处理最坏的状况。

如果牌运不利于他，职业赌徒知道自己要做些什么。当然，他也不希望如此，但是他不会让期望放任自己的命运。他会很谨慎地参加赌局，并准备在牌运不好时采取实际行动。这才是具有建设性的悲观。

让我们看一对年轻夫妻的悲惨故事，他们认为人生只要乐观就足够了。我们称他们为萨姆和朱蒂，他们的故事是旧金山郊区一名不动产推销员告诉我的。

职业赌徒没有乐观的天性。

他们有的是信心，信心来源于悲观主义的适当应用。

萨姆和朱蒂是相当典型的雅皮士——一个年轻的城市人群。萨姆是一名广告业务员，朱蒂是医院里的一名住院医师。他们拥有远大的梦想，萨姆希望有一天能拥有属于自己的广告公司，而朱蒂则计划要开设私人诊所。有了这样一连串的梦，他们直言想要致富。为了早日实现自己的梦想，他们在结婚后就早早把积蓄投入到较具风险的投资项目中。

鉴于他们缺乏投机的本事，他们一开始做得并不坏。好运一直与他们同在。几年内，他们的资金翻倍了。他们结婚

时，拥有两个储蓄账户，总金额大约是 1.2 万美元。他们使之增加到了 2.5 万美元左右。之后，他们却开始逐渐丧失了运气。

他们得知西南部有一大片土地要开发。每块土地至少有半英亩大，可以作为家庭用地或投资。可是这家土地开发公司承包了太多的工程，路开好了，公用设施也伸展到这一大片土地的某些地区，公司的资金却用完了。许多土地仍然是一片近乎荒芜的不毛之地。

为了筹措所需的现金，公司把尚未开发的空地降价出售。跟那些正在开发的土地比起来，这些边远的土地的售价看起来非常地低。

萨姆和朱蒂满怀激情地研究了这件有趣的事情。用他们大部分的积蓄，在这些边远地区买到了一大片土地。他们想，等到时机到来时再转卖，就可以在短期内赚到两倍到三倍的钱。这只是假想的情况。如果他们期望的公路能够建成，如果那些公用设施能够通到这些边远地区。

事实上，这是一个以土地开发公司的命运作赌注的赌博游戏。如果这家公司重新站起来，如果各项法律纠纷能在有利的情况下获得解决，如果公路和公用设施会及时修建到萨姆和朱蒂的那块土地上，那就有希望了。但是如果事情变糟，那么这些土地可能永远是一片荒野。

定律九 论乐观与悲观

公司的销售传单和推销员所作的承诺，当然只是含糊其辞，怂恿的话语听起来像是承诺，但又没有法定约束力：“我们预期……董事们相信……”萨姆和朱蒂没有轻信他们，他们意识到了风险：公司可能会破产。或者股票贩子将股票抛空，收回剩余的现金，然后作鸟兽散。在这种情况下，萨姆和朱蒂的土地价值会滑落到比买价还要低的地步，甚至可能根本卖不出去。在他们的余生中，他们的钱可能永远收不回来。

不过他们认为，风险值得冒，他们很乐观。

当然，承担风险是正常的。把钱投注在某种风险事业上，而它的结果又不可预知，这就是投机的本质。

正如其他定律所说，几乎所有投机活动都无法预知结果，无法预料是理所当然的。无论你买 IBM 的股票还是一片未开发的土地，你都是在赌博。把钱投入风险的目的是希望赚钱。萨姆和朱蒂于是决定投资，这是所有那些被认为谨慎的华尔街“投资者”都会做的事。

知道如何处理最坏的情况，
那就是信心。

但是萨姆和朱蒂犯了一个根本的错误。他们不够悲观，他们没有考虑一旦计划对他们不利时，该如何挽救自己。

买 IBM 股票是一种赌博，不过如果这桩冒险事业不利时，还是有方法可以挽救自己的——你可以抛售。我们在定

第18章 苏黎世投机定律

律三中已经提到，这虽然并不是一件容易做到的事，但是至少你有可能去做。你总可以将它转卖给别人，毕竟 IBM 股票还是有市场的。涉足冒险事业时，你总要明白一个底线：“我可以退出，如果价格跌到多少钱时。”

知道如何处理最坏的情况，那就是信心。

如果萨姆和朱蒂不够乐观的话，他们就能为自己找一个出路。他们买的土地距离已开发的部分超过一英里，这个距离本来就是造成土地价格特别低的主要原因。其他未开发土地也计划要出售，只是比较靠近已开发的土地，因而价格也比较高。萨姆和朱蒂原本可以买价格较高的土地。这样，如果公司情况无法获得改善，只要土地的地段不太差，他们还有办法将这块适于销售和有用的土地卖出去。

如果他们能这样做，或许就可以蒙受部分损失而退场，至少他们能够退出。

他们并不考虑这个令人沮丧的风险，而是仅抱持乐观的态度下赌注。形势似乎对他们有利极了。如果土地开发公司从困境中恢复并能实行其宣布的计划，这是萨姆和朱蒂一直希望的，他们和其他投资人都将赢得意外的报酬，因此萨姆和朱蒂选择了一个没有出路的冒险事业。

很多年过去了。公司倒闭了，它承诺的公路和公用设施也没有兴建。州检察官试图追查公司负责人，而且强制要查

定律九 论乐观与悲观

清账目，却一直没有成功。这时，萨姆和朱蒂拥有的许多土地只能徒步或者骑马到达，看起来根本无法脱手。

土地似乎永远卖不出去。他们和其他投资人商量过分摊道路和公用设施的兴建费用，但什么也没有做成。规划的费用太高，有些人愿意付，但其他人不愿意。萨姆和朱蒂被乐观出卖，跌入了终身的陷阱。

为什么乐观会如此致命？理由之一是它容易使人感到愉快，而且总比悲观在感觉上好得多。它带有催眠的魅力，就像希腊神话中的传说那样，“她甜美的歌声会诱惑水手撞击岩石身亡”。

任何一种冒险，在你开始进行的时候，都有着无数可能的结果，有的好，有的坏。好坏的机会是相同的。你比较喜欢哪种呢？当然是好的那种啦。

乐观都是人为的，而且可能是不可救药的。面对不可预知的未来，我们总希望最好的事会发生，甚至也说服自己如此期望。或许没有乐观，生活无法继续。投机活动似乎也不能少了它。赌钱的行为是关于未知的一种乐观情绪。这是一个矛盾：乐观，使人感觉良好，甚至可能是必要的，但是让它完全控制则可能导致财务上的厄运。

它不仅会让你陷入萨姆和朱蒂所碰到的那种厄运，而且还会引领你做错误的判断。在华尔街的每一个营业日，不管

股票市场发生什么，总会有乐观主义者说牛市下周将会到来，但同时也会有悲观主义者不同意这种说法。我们该听谁的？多半是乐观主义者的话，因为他们说得更动听。

乐观，使人感觉良好，甚至可能是必要的，但是让它完全控制则可能导致财务上的厄运。

你能自己做出判断。大的金融报纸，比如《华尔街日报》、《纽约时报》，每天都会刊登股市消息和专栏。

在写这些文章之前，财经记者都会在每天下午股市关闭后打电话给经纪人、分析师和其他专家，希望从当天的交易中得到有见地的见解。每一位记者手里都有一份可以采访的人员名单。记者是根据什么来决定采访对象的呢？主要是3个要素：平易近人、表达能力强和乐观。

据我自己在这些年里的非正式估算，至少3/4的市场读物是持乐观态度的。这明显是一种片面性的报道。因为市场未来好坏的概率几乎是一样的。因此，多头和空头数量应该几乎相等。但是，如果我们翻阅一下报纸专栏，却能发现多头的报道占据了大多数。为什么呢？这有两种解释：

第一，多头的事实数量超过了空头——而且多了很多。理由当然是乐观比悲观的感觉好。因此即使是一个谨慎的记者，对于引述空头的看法都不免要多费些周折。写一份平衡的报告也会因为空头不容易找而受到阻挠。

第二，在任何情况下，财经记者一般不常能找到多头和

定律九 论乐观与悲观

空头数目相同的典型例子。为什么呢？因为他们宁愿采访多头。因此，即使华尔街上有相同数量的多头和空头，多头仍然会在报纸上占优势。

多头的意见会被每个人反复引用。有一位仁兄，他至少每两星期便会在报纸，或者电台、电视节目上出现一次。同时是华尔街最大的老字号证券公司中的一名官员。他也是一个和蔼可亲的人，说的话也很动听。这里，我并不想指名他是谁，这将会有损他的形象。

新闻记者经常拜访他，因为他是一个顽固的乐观主义者。事实上，他的错误判断似乎既不使大家感到困扰，也无损于他的吸引力。1980年和1981年，他始终预言牛市会来临，但事实是没有。但是新闻记者仍不断引用他的话。

你的周围有很多乐观主义者，毫无疑问，你的头脑中也有一个持续的乐观想法。当心！它们会迷惑你的判断力，你应该对它们保持警惕。

1982年8月，他终于说对了，牛市的确来了，之后在1983年的春季逐渐消失。不用担心，这位乐观人士说，我们看到的只是牛市的暂时性停滞。他坚持说，道琼斯工业指数马上会上涨到1300点的高峰。这并没有发生。1984年第一季度指数下降至1100点。但这只能使这个家伙的乐观情绪更为旺盛。他坚信，股市的天堂总有一天会到来。4月初，在一周接一周的沉闷表现后，道琼指数在某天突然跃升20点。

这位乐观主义者在纽约时报上撰文说，这是第二波牛市的开始。

第二天，指数下挫了十多点，再过了一天，指数全都跌光了。

第二波牛市看起来是要延迟到来了。但这并没有让这位乐观主义者感到不安，也没有妨碍新闻记者不停地打电话给他。大约一个星期左右，他一直在向《华尔街日报》的记者大唱快乐之歌。

这就是使人恼怒的人类的天性——我们经常偏袒乐观者。关于未来，乐观者不比悲观者多知道什么。在乐观和悲观两者间进行选择时，我们并不能认为乐观就更值得听从。然而，当你有所需要时，你还是常常倾向于聆听乐观者的说法。

你的周围有很多乐观主义者，毫无疑问，你的头脑中也有一个持续的乐观想法。当心！它们会迷惑你的判断力，你应该对它们保持警惕。

有一个古老的传说，奥德修斯在驾船回家时，命令水手用蜡封住自己的耳朵，并将自己绑在船的桅杆上，以对付塞壬海妖的歌声（塞壬甜美的歌声会把过往的船只引向礁石，导致船毁人亡）。没有充分的防卫，就无法有效地抵御乐观者的歌声。但毕竟你是人类，你并不能完全拒绝这些歌声。

定律九 论乐观与悲观

你能做的只是留意你内心的乐观主义的偏见，对它的危险性保持警惕。

在你感到乐观时，判断一下，这种愉快的感觉是不是真正经过了事实的证明。至少，大部分时候，它们没有。

THE ZURICH AXIOMS

藐视大多数人的意见，因为他们很可能是错的。

定律十

论舆论

投机策略

定律十教导我们，大多数人虽然不会一直主动地犯错，但是犯错的机会还是比较大。务必警惕不假思索地采取与大多数人相同或相反的立场，尤其是前者。在把钱拿来冒险的时候，自己要分析每一件事。

你最大的压力或者你最常感受到的，就是推动你做出和大多数人一样的决定。对于这件事，定律警告说，代价可能很昂贵，因为价格高时买进和价格低时卖出是一般人的天性。抵抗这种压力的最有效方法，就是要对它的存在和潜在杀伤力存有一种敏锐的认知。

定律十 论舆论

笛卡尔是世界上最伟大的怀疑论者。他坚定地拒绝相信任何事情，除非经过他自己的验证。这也使他拥有了成为一名成功赌徒的重要特性。他已经去世 300 多年了，但许多现代的投机人士都因他的作品而受益。

笛卡尔怀疑所有的事物，甚至包括上帝、人类和自己的存在，笛卡尔因此建立了自己的哲学理论。

但这也激怒了他的祖国法国的宗教权威，因此笛卡尔被迫流亡荷兰。笛卡尔始终拒绝相信别人告诉他的真理，而是通过自己的识别力和经验来发现真理。他最终偶然发现了一个基本上无可

以多数人的意见来决定真理
没有任何根据……因为在任何困难问题上，真理总是被少数人发现。

争辩的真理：“我思故我在。”他相信自己的存在并不是一种幻想，并以此继续检验其他所谓的真理。终其一生，他主要的贡献在于数学并创造了理性主义哲学。他死后的 3 个世纪中，没有人能够超越他。（据我看，甚至连可以相提并论的竞争者都没有。）

为了平时的消遣，笛卡尔对赌博也进行了一些科学

研究。

在 17 世纪前半叶，全世界只有几个组织松散的证券和商品交易所。笛卡尔被阿姆斯特丹巨大而有活力的市场迷住了，不过他是不是曾经在那儿赌、赌得有多大，我们并不知道。我们知道的是，他经常去巴黎，有时甚至为了避免被当成异端被捕而伪装去赌博。

那儿有各种各样的扑克、转盘游戏等，等着赚外行的钱。笛卡尔喜欢这些游戏，游戏的结果，依靠的不仅是运气，还有数学计算和心理分析。他以谨慎和怀疑的态度研究赌博，抵制当时一些陈腐的见解和民间的所谓智慧，坚持为自己建立真理，排除谬论。当他从巴黎回家时，笛卡尔似乎总是比到达巴黎时富有。尽管他的大半生都是靠从他父亲那里继承的一小笔遗产生活，但笛卡尔过得还是比较舒服。

至于诀窍，他在任何文章中都曾反复提到，即要藐视别人告诉你的，
真理通常由少数人掌握，而
不是由多数人发现的。

直到你自己完全想通为止。他怀疑那些自封为专家的人所提出的真理，甚至于拒绝接受多数人的意见。“几乎每件事情都有反面的看法，”他写道，“以多数人的意见来决定真理没有任何根据……因为在任何困难问题上，真理总是被少数人发现。”

笛卡尔带着这份也许自大却很独立的见解走进巴黎的赌

定律十 舆论

场，然后富有的离去。如果你想成为一个成功的投机者的话，你就应该向笛卡尔学习。

处于民主时代的我们，时常会对大多数人的意见不加批评地接受。要是许多人说是这样，我们会附和道：“对，它就是这样。”这就是我们的思考方式。如果对某些事件不能肯定的话，便采取投票。从小学时代起，“大多数人的意见就是正确的”，这种观念已经被灌输到我们的脑袋里。在美国和其他西方国家，特别是法国和英国，用投票方式决定公众的问题有很长的一段历史，差不多已经成为一种信仰了。要是75%的人相信一件事，怀疑似乎就成了一种亵渎。即使是小声地询问：“嗨，等等，他们可能是错的吧？”好像也是不妥的。

他们应该听听笛卡尔是怎么说的。

大多数人都把陈腐的调子当做无可争议的真理。正因为如此，我们可以看到大多数人并不富有。

在美国，我们投票选举决定谁来管理我们，那是唯一合理的方法。至少这是我们选举议会议员的唯一方式。我们

从读书开始就被训练接受多数人的意愿。我们经常会抱怨这种意愿——当我们的候选人失利的时候，我们常常会感到既惊讶又愤怒——但是在所有声音和愤怒的背后，我们能听到这样的民主教条：“这就是人民的心声，你不能愚弄他们。如果这就是他们所需要的，那一定是正确的。”

苏黎世投机定律

虚心接受大多数人的意见也进入了我们的金融生活。我们不仅听经济学家、银行家、经纪人、顾问和其他专家的意见，而且也听大多数人的意见。但是这些最终只能浪费你的金钱，因为正如笛卡尔所说，真理通常由少数人掌握，而不是由多数人发现的。

多数人的看法也许是正确的，但要避免把经常听到的主张当成真理。“高预算赤字将成为美国的祸根。”几乎每个人都在这样说。是真的吗？也许对，也许不对。你自己下结论吧！“利率和通货膨胀率在十年后将会上升。”哦，是吗？不要因此就相信这种说法。检查一下，不要让大多数人摆布你。

在研究其他定律时，我们提到的许多事都是由大多数人提出的。“一鸟在手总比双鸟在林有价值”，“要建立一个分散的投资组合”，“你要量力下赌注”等等。这些被认为很明智的建议都是流行意识的产物。当你在一个鸡尾酒会或者圆桌会谈中提出投资建议时，很快就会听到陈腐的附和。当一个落伍的、陈旧的说教被提出后，每一个听到的人都会故作审慎地点头：“是啊，确实是！太棒的建议了！”

大多数人都把陈腐的调子当做无可争议的真理。正因为如此，我们可以看到大多数人并不富有。

THE ZURICH AXIOMS

次要定律十四

不要追逐投机的风潮。最好的购买
机会常常是没有人注意它的时候

多数人意见的压力往往会在投资什么和什么时候投资这两个问题上出现。这时，许多聪明的投机者都会使自己被糟糕的建议所摆布。

以股票市场为例，什么时候是最佳的买进时机呢？当然是价格低的时候。那么什么是最佳的卖出时机呢？当然是价格高的时候。这是小学生都懂的道理，即使没有人教他们，他们也能自己算出来。

但是，我们到成年时却明白了，看起来简单的公式，有时应用起来却很困难。在很大的程度上，困难的原因是，这需要投机者和大多数人的意见背道而驰。

依照一般的观点，当大多数人开始相信股票不值得买时，股票的价格——或者任何价格可变的投机实体——将会下跌。越是不抱希望，价格就越低。因此，与学校里所教授的知识矛盾的是：可以买进的时机就是大多数人说“不可以”的时候。

在出售的时机来临时，相对的道理也是正确的。大多数投资人吵闹着要买的时候，价格会上升。当每一个人都在叫

定律十 舆论

“给我！”时，你应该平静地说“好极了，给你”。

让我们再看一个特殊的例子。汽车工业在 20 世纪 70 年代初陷入了困境，问题很严重，以至于每个人都说，这很棘手。所有底特律人都呆呆地等着地狱般的深渊来临。破产的流言在汽车制造商和供货商中间传播。工厂一个接一个地关闭，数千工人没有领到工资就被赶上了街头。通用汽车公司为了保留运营资金而做出了孤注一掷的努力，它将从 1979 年到 1981 年的股息减去一半。第二年，福特汽车股息则甚至分文未付。

大多数人的意见是——从底特律联
合会、俱乐部，再到华尔街——汽车工
业已经陷入深深泥淖，很长、很长的一
段时间都不可能摆脱出来。大多数人

舆论的压力不仅能驱走一个
好的预感，甚至还会使我们怀疑
自己明明知道是对的事情。

说，凡是购买汽车股票的人都应该赶紧抛出。汽车股票，没有人要，于是跌到谷底。在 1981 年和 1982 年，你可以用 34 美元的价格买进通用汽车的普通股。在很长的时间里，它的股票一直这么低。许多权威人士预测，它还会跌。在那些糟糕的日子里，福特的股票只有 11 美元。

但事实情况是，在那些年里忽略群众意见的人后来都有了很好的收获。通用汽车股票在 1982 年能用大约 34 美元买到，但到 1983 年则骤升至 80 美元。福特的股票更是涨了 4

倍，从 11 美元升到 46 美元。

汽车工业的困境比多数人想象的要短得多。在这种形势中赚钱的人是那些不听别人意见而独立思考的投机者。

然而，当你周围的人都在冲你喊“不”的时候，你要想“是”是一件很困难的事。一些投机者认为这是他们最困难的难题之一。舆论总是妨碍他们采取正确的行动。

我的妻子也赶上了那次汽车工业的巨变。1982 年初，她正好有一张 6 个月的定期存单到期。她对福特情有独钟，但当时，正如我们所提到的，福特已深陷困境。她喜欢福特的汽车，以往也常听到别的女人赞赏它，她认为这种逆境是由于自怜和惊慌的情绪引起的，不久就会过去。因此，她想让她经纪人买一些福特的股票。

她的经纪人对此取笑她。他笃信大多数人的意见，他能充分证明那样的观点。报纸上的故事、分析家的报告，当然还有低廉的股票价格本身，所有人都在齐声高唱“不要买”！因此，她最终没有买。对她而言这样的情况很少见。多数情况下，她都能够根据自己的独立思考得出结论。但是，这一次，舆论的压力太强大了，以至于她很难抵御。

舆论的压力不仅能驱走一个好的预感，甚至还会使我们怀疑自己明明知道是对的事情。

有一个实验不出名，但令人吃惊的有效。8 个人或者 10

定律十 舆论论

个人围在一张桌子的周围，桌子的正中放半打各种颜色的铅笔。除了一支铅笔以外，其余几乎都是同样长度。那支——我们说红色的那一支——比其他所有铅笔都明显要短。

桌子旁的人们被要求对铅笔的长度进行投票。大多数人——除了一个人——都表达了一个明显错误的观点，一个和眼睛看到的事实不同的结论。他们都会说铅笔都是同样长的。当然，除了一个人以外，其他人都是经过事先约定要说谎话的，这是一个圈套。目的是要看那个人会如何反应。

经过投票，这位受试者的心理自动崩溃而附和了多数人的意见。他违背了摆在他眼前明显的证据，他辗转不定，坐立不安，最后叹气说，好吧，我想你们都是正确的，所有铅笔的长度都是一样的。

当还没有意识到事情将如何发生的时候，新手早已被大多数人推动了。

和大多数人争辩是非常困难的事。当争论涉及通过观察和测量能够被证明的事实时尚且很困难，更不用说在涉及模糊的事件时，由于不能提出证据，那就更困难了。而几乎所有金钱世界的问题都属于后者。

据我所知，没有任何精神上的训练能够加强你抵抗舆论压力的能力。在午餐会上，有时我会故意发表一些愚蠢的观点，使自己成为少数人。我知道这会引起别人的攻击。——“核战争跟古代战争中被箭射中相比，可能并不可怕。”——

第11章 苏黎世投机定律

或者其他类似的胡说八道。试图在被激怒的群众面前保护自己，那当然很刺激。但是它是否能使你强大到购买困境中的福特的股票，难说。

也许，抵抗舆论压力的最好办法就是认清它的存在和力量。投机新手一般缺少这种认识。当还没有意识到事情将如何发生的时候，新手早已被大多数人推动了。

因此，你总是可以发现人群中有些新手被投机热潮所支配。当黄金是当月的投机工具时，——所有人都在谈论它，每一个财经专栏作者都热衷于写跟它相关的文章——投机新手一定会投入市场购买它。此时，黄金价格可能已经有些高得不正常了，但是，看起来人们需要很长的时间才能明白这个。与此相似，当小投资、高科技的公司成为华尔街的主体时——它们的股票价格变得非常地高——新手们又会拿出积攒下的钱，直到某一天将它付之一炬。

新手们还没有感觉到舆论压力的时候，就已经被推着走了。他们不会停下来自问：“我做这个决定是因为它确实很不错，还是因为大多数人说它很不错？”那就是笛卡尔会问的问题。如果他要投资黄金或者高科技产业的话，他只会为自己的理由去做，不管别人怎么做或怎样说。

在你努力抵抗群众压力的时候，你也面临着经纪人或其他会从你的投机活动中获益的人的压力。这些为投机业服务

定律十 论舆论

的人，为了赚取佣金或手续费，自然趋向于推销时下的热门货。热门货就是那些能满足百姓的喜好和高价位的東西。如果你是一位活跃的投机者，你总是会被广告和其他谄媚的游说轮番轰炸，被驱使着去买大多数人都在买的東西。

这并不是因为投机业的人恶毒地希望你陷入贫困。相反，他们宁愿看到你变富裕。因为一方面这意味着更具潜力的佣金来源，另一方面，也因为他和我们一样是人，总喜欢被笑脸相待。尽管如此，他们仍然卖一些大众认为是好的東西。

例如，公众在经济衰退期总是喜欢买黄金。在国家经济、货币、股市和其他金融体系发生问题时，黄金总被视为一种保值的工具。在 20 世纪 80 年代初的那短衰退期，黄金价格就一直上扬，因为有许多人买它。

无论你做什么，无论你是否和群众同步，你首先要有独立思考的能力。

正如我们所论述的，那正是你应该特别小心的时候。因为这也正是黄金卖价到达顶点的时候。在 20 世纪 80 年代初，报纸上满是提供金条和金币的广告。经纪人忙着兜售金矿公司的股票。黄金基金公司专门研究跟黄金有关的投资，并积极分送计划书。顾问公司也提供黄金方面的预测报告。那时候，如果你要把钱投入黄金或与其相关的投资工具，那

么你所要做的只是打一个免费电话到相关的公司，他便会马上接受你的订单。

但是，到了 1983 年底，当经济环境恢复、黄金价格下降的时候，你就得艰难地寻找黄金的买家了。

这并不意味着你一直要主动做大多数人不做的事情。它只意味着你应该坚定地拒绝群众的压力，而不是随波逐流。亲自研究每一种情况，用自己的大脑进行分析，你将有机会发现大多数人是错的，但这种情况并不常发生。要是你确定别人对的话，那么你应该和大多数人共进退。

记住：无论你做什么，无论你是否和群众同步，你首先要有独立思考的能力。

有些投机者遵从一些教条的方式，要自己反大多数人而行。他们自称为逆向思考者或反对者。他们的哲学来自于一个自相矛盾的观点：买进的最好时机经常是它看起来最缺乏吸引力的时候。因此，你会发现，这些反对者们会在极度不景气时买进股票，在繁荣时买进黄金，在别人都把某一学派的画作束之高阁的时候买进它们。

逆向思考者的问题在于，它源于一个好主意，但却陷入了模式性的幻觉。买进的最佳时刻或许是没有人要的时候，这是正确的。可是为了这一个单纯的原因而不加思索地去买，——只是因为这是没有人想要的——这似乎与不加思考

定律十 舆论论

地接受大多数人的选择一样愚蠢。

群众并不总是错的。如果一个价值不大的艺术作品的价钱降到每平方码（英美长度单位）10 美分，那可能是一个很好的购买时机。另一方面，群众觉得这是一幅糟糕的作品的画，那么它可能真的不会有什么价值。

10 年前，每个人总是不愿意买克莱斯勒的股票，我也觉得这十分正确。如果把钱投入到低价格的通用或者福特的股票上被说成是冒险的话，那么购买克莱斯勒的股票简直就是最疯狂的赌博。那家公司已经面临破产的边缘了。在整个 1980 ~1982 年时期，这种垃圾股一般都在三四块钱左右。在做出决定要买克莱斯勒股票的时候，群众已经认识到这样一个客观事实：这家公司恢复的机会微乎其微，克莱斯勒公司看来已经走到尽头了。

当然，现在我们回顾这件事时有点事后诸葛的味道，但当时这种看法确实有些太悲观了。出乎所有人的意料，克莱斯勒公司顺利复原，1983 年底股票价格回升至 35 美元。在一年半前以低价买进这股股票的人，现在都发了。

但那依然不能改变 1981 年时这股股票确实不被看好的事实。大多数投机者都不敢买它，而是采取了完全合理的行动。这就是一个例子，反对者们不假思索地和群众对着干，这完全是一种愚勇。

苏黎世投机定律

在这个例子中，它实际很合理地说明了次要定律 1，它忠告人们，一定要下有意义的赌注。在 1982 年中期，买克莱斯勒的股票，相当于买彩票、或者进行轮盘赌。中奖的机会可能只有百万分之一，你赌上几美元，只是为了自己高兴。如果 1981 年国会通过了一项法律，要求每一个纳税人投资克莱斯勒，那我也会买一股的。

THE ZURICH AXIOMS

如果第一次没能赚到钱，忘掉它，重新再来。

定律十一

论固执

投机策略

毅力是一种很好的品质，但不可随便运用到投机活动上。当然，你可以把毅力运用到学习、工作上。但不要固执地只想在单一的投机工具上赚钱。

不要固执地追逐一项投资。放弃某种投资欠你钱的想法。不要为了改善自己的处境，而一味地采取迷人而错误的摊平法。

根据投资项目自身的价值，自由地进行选择，不要被某项投资所迷惑而放弃选择的自由。

定律十一 论固执

毅力就像信心一样，是人人交口称赞的品质。“如果第一次不成功，那么你就不断地尝试下去。”这是一句俗话，本来说的是蜘蛛在经历无数次失败后成功织网的经验。但是对于像你我这样的普通人，需要为致富而挣扎，这些忠告应该被选择性地接纳。

毅力对我们日常生活的很多方面都有帮助。在投机活动中，它有时可以引导你走向成功，但有时也会使你陷入困境。

为什么呢？美林公司的一名经纪人告诉了我一个典型的故事。

他说，不久之前，他曾经服务过一位女客户。她始终都为西尔斯百货公司（美国大型零售商之一）所困扰。她表示，即使破产，她也将竭力从这家公司的股票中赚回一笔钱。但最终她几乎真的破产了。

当她在芝加哥大学工作时，她就爱上了西尔斯百货公司。这家公司的总部在芝加哥，经常对各大学慷慨捐款。一个令人难以置信的礼物是《不列颠百科全书》。西尔斯百货

公司 1943 年将《不列颠百科全书》的版权与专利权转让给了芝加哥大学。

听说西尔斯百货公司所做的这些事情后，我们故事里的这位女主角深受感动。她在大学时期就下定决心，一旦成为一名投资者，她将只投资这类对社会做出很大贡献的公司。现在，她已年近 40，手里有不少余钱能够使用。她认为，西尔斯百货公司的股票就是她想要的。

毅力对我们日常生活的很多方面都有帮助。在投机活动中，它有时可以引导你走向成功，但有时也会使你陷入困境。

带着这样的原因选择投资，并没有什么不好，只要你没有忘记，你的主要目的是要在这个市场上赚钱。如果你拒绝投资某一领域仅仅是因为它冒犯了你的社会或政治感情，这必然

会使你的选择领域变窄。当然，这并不一定总是坏事。有很多像西尔斯百货公司这样不错的公司，当情况好转时，它们的持股人也能赚到很多钱。

这位女士第一次买了一小笔西尔斯百货公司的股票。不幸的是，这些股票没能使她如愿以偿。原因是，在接下来的 12 个月里，这家公司已经少有人问津了。这家大型零售企业的股票开始大幅下跌。

根据定律三的良好忠告，她卖出了股票，遭受了近 15%~20% 的损失。股票继续下跌，她把自己的钱存进了银行。

定律十一 论固执

这只股票一年来再也没怎么变过。然后，出乎所有人的意料，它突然上涨，超过那位女士当时售出的价格，并且一直上涨。她注意到了这一变化，并对此感到困惑和生气。这只股票的价格涨得越高，她越感到愤怒。她有一种被背叛的感觉：这只股票怎么能这样离她而去呢？

这只股票亏欠了她，她这样想。她 投资工具怎么会欠你的钱呢？
下定决心要从中捞回点钱来。她的信心 只有人才会欠你的钱。
顿时高涨，她打电话给她的经纪人说，
希望能买回西尔斯百货公司的股票。经纪人和她争论了一会儿，他觉得，现在这只股票的价格太高了。股票的获利率（每年股利和股价的比值）在4%以下，这在西尔斯百货公司历史上是非常罕见的。但是，这位女士坚持自己的意见，她希望能从西尔斯百货公司的股票中挣回钱，她觉得这是欠她的钱。

但是很快，股票再次下跌。

这样的情况持续了好些年。她执著的要从西尔斯百货公司上获得收益的决定，使她丧失了其他的赚钱机会。她一直“追逐”西尔斯百货公司的股票（正如投资者所描述的这类行为的人一样），在牛市的时候买进，又在熊市的时候卖出，几乎总是赔本，因为这种情结模糊了她的判断力，也混淆了她的观察力。

最终，在 1982 年底，当西尔斯百货公司的股票行情好转的时候，她才从中获得了满意的回报。她觉得，西尔斯百货公司的股票终于还了欠她的钱。

但事实真的是这样吗？在她追逐西尔斯百货公司股票这些年来，她的钱也可以用在其他方面——她可以冷静地选择一些有价值的投资，而不是毫无意义地坚持己见。这些投资极有可能使她致富。现在西尔斯百货公司的股票只能使她比刚开始的时候稍微好一些，但是她浪费了很多时间，因为她拒绝放弃。这也使她成为了一个失败者。

亏欠的想法，正如我们提到过的，来源于投机工具被拟人化了。

有没有进行投机的某种固定方式呢？没有，它是投机新手的一种典型表现。尽管熟练的投机者有时也会固执地进行某项投资，下定决心不顾一

切的下注。正像我始终没有搞清楚的，为什么亨利坚持要在新泽西州莫里斯敦附近买卖不动产，他其实可以把注意力放在其他地方的。他为这样的冒险损失了很多钱，也遭受了很多指责。

其实，我也有过类似的情况，不过我已经很能克制自己了。我曾经拥有 IBM 的股票。这只可恨的股票让我赔了钱，虽然我再也不买它了，但是我仍然会想象，当 IBM 股票上涨的时候为什么就没有我的份儿。

定律十一 论固执

这是人之常情，不过却非常愚蠢。投资工具怎么会欠你的钱呢？只有人才会欠你的钱。如果某个人欠你钱却不还时，你才有权利去催讨。但是如果你赔钱是因为持有贵重金属或艺术品，而把这些投资工具拟人化说成是欠你的钱，是不合理的。非但不合理，它甚至会让你在追逐的行动中损失更多的金钱。

譬如，你在西尔斯百货公司的股票上赔了钱。当然你希望能赢回来，但为什么一定要从西尔斯百货公司的股票那里赚回来呢？

任何投资赚钱的机会都是一样的，
不管是从西尔斯百货公司还是其他的投资上赚的。随便你从哪里赢的，都是钱。放宽眼界，精彩的世界有很多可以

固执只能使你陷入迷途，你必须设法克服那种想要坚持的想法。

选择的投资，为什么要执着于曾使你赔钱的那一个呢？为什么一直坚持西尔斯百货公司，冷静地想想，其他的投资机会也许有更好的前景？

固执的理由完全是感性的，并不容易被发现。亏欠的想法，正如我们提到过的，来源于投机工具被拟人化了。“这次投资让我赔了钱，但是上帝将会帮助我（我迟早有一天能赚回来的）。”总的来说，这种想法只是一种模糊的复仇情绪。“我一定要让你（股票）知道，别再想愚弄我！”于是，

苏黎世投机定律

你就希望能证实自己，这也是我们要避免的另一个观念：
“我最终能证明自己的正确。”

所有这些感情融合在一起，产生了一种情绪，使投机者的思维乱了套。

要摆脱这种混乱的情绪并不容易，除非投机者做出其他内在的判断，但是你必须去做。就像我之前提到过的，当我们研究一个精神困境时，这不是一个心理学方面的书所能解决的，没有更好的方法可以提供。

如果你想坚持一个失败的投资，而又不愿意放弃的时候，或许你可以找爱人、朋友、酒吧招待聊天。或者看一场电影、听听音乐去理清一下你的思路，忘掉你所面临的困境。步行4英里对我就很有作用。我们每个人都可以找到自己的方法寻求解脱。

固执只能使你陷入迷途，你必须设法克服那种想要坚持的想法。古老的格言在用于投机时，经常需要完全彻底地修正。如果第一次你没能成功，那就彻底地丢弃它。

THE ZURICH AXIOMS

次要定律十五

绝对不要用摊平法挽救失败的投资

这种名为“摊平法”的方法是投资中最诱人的陷阱。它有点像轮盘赌中安全可靠的双保险一类的方法，这种方法在拉斯维加斯和大西洋城的街道和酒吧中常常可以看到。当你第一次研究这种方法时，你会感觉很合理。“是啊，这真的很灵，不是吗？”你会睁大眼睛惊讶于这个奇迹。但你必须注意，不要被它蒙骗。它是一朵带有毒刺的玫瑰花。

现在我们举例说明它是怎么一回事。你买进 100 股胡博伊电脑公司的股票，每股单价为 100 美元，所以你花了 1 万美元（为了使问题简单，我们这里忽略付给经纪人的佣金）。但事态开始变得糟糕，股价下跌到 50 美元。你眼看已经损失了一半的投资。唉！你哭了，但这件事还没有结束！你的朋友，也是你的邻居斯库尔布先生建议你用摊平法改善你的处境，斯库尔布自己从未获得一分钱的投资收益，但知道各种所谓的投资法则。

斯库尔布说，你应该做的，是以 50 美元一股的价格再买 100 股胡博伊电脑公司的股票，因此你会拥有 200 股，总投资额为 1.5 万美元，平均股价因此可从 100 美元一股降为

定律十一 论固执

75 美元。

太神奇了！接受了斯库尔布的建议后，你的糟糕处境看上去有所好转了。由于你投进了这一笔新的资金，看起来比原来的情况好多了。

经过一次摊平法的处理，斯库尔布告诉你，你不必等到股价回升到 100 美元，你只要等到 75 美元的价格便不赔本了。

很妙的主意，是吧？

并不是这样的，摊平法的做法完全是愚弄自己。不管你如何的辗转不安和摇摆不定，你总不能改变你曾为 100 股支付每股 100 美元的事实。即使后来又以每股 50 美元的价格买进 100 股，也改变不了原来的事实。现在所说每股 75 美元的新价格，只不过使你得到短暂的安慰，但是它对你财务状况的好转毫无帮助。

事实上，整个错误的指导方针只会使你的财务状况变得更加糟糕。胡博伊电脑公司的股价从 100 美元跌到 50 美元。市场对这家公司的评估迅速降低也许是有理由的。是什么原因呢？研究它们。它们也许是些确凿的理由，也许胡博伊电脑公司正面临着收入持续减少的困境，也许这只股票不再是一个好的投资机会。如果真是这样，你为什么还要买更多的股票呢？

当你试图想用摊平法降低损失的时候，你应该问自己：“如果我手头上没有每股 100 美元的胡博伊股票，我是不是会用 50 美元买它呢？仅考虑它的价值，我如今是不是仍然会选择胡博伊作为投资对象呢？”如果回答是否定的，你就不再追加资金到这只拙劣的股票上了。

当然，你也可能认定答案是肯定的。正如定律十所说，跟大多数人对

摊平法的做法完全是愚弄自己。

着干，也许它很有价值。你这种不可靠的结论也许会使你确信，胡博伊的困境不会如多数人所期望的那样持续下去，因此 50 美元的股价是绝佳的买点。这也可能。

但是我可以肯定，这只是一厢情愿的想法。如果你要寻找便宜的交易机会，在股票市场或其他投机市场上，处处充满着这样的机会。在你丢进 5000 美元第二次购买胡博伊股票之前，你可以问自己：“为什么要投资这只股票，有潜力的交易到处都是，是不是它看起来真的对我有利？或者我只是想用摊平法让自己感觉好一点？”

像所有的固执一样，这只是其中典型的一种，摊平法混淆了你的判断力。你要从胡博伊的投资困境中解脱出来，寻找其他机会，才有可能真正获益。

你已经在胡博伊股票上赔了钱，又想要从它那里取回这

定律十一 论固执

笔钱。正如我们之前在西尔斯百货公司事例中提到过的，为什么一定要向胡博伊索取呢？钱是处处可赚的。摆脱胡博伊的投资困境，你的选择范围越宽广，获益的机会也越大。

另一个难题是，摊平法鼓励你忽略重要的第三定律中所提到的：当船开始下沉时，不要去祈祷，赶快脱身。

在学习这个定律时，我们已经注意到，这个决定将带来一些损失，它不是一件容易的事，有时还会是深深地痛苦。有人会找理由辩解而不愿去做，有人则认为最好的办法是使用摊平法。“喔，我不必卖掉它，至少现在不必。我现在不去进行其他投资，如果它持续下跌，我只要买进更多以拉低平均成本……”

因此，你将安坐在即将下沉的船上，勇敢地让水把你包围。这有意义吗？没有。在那样危急的时刻，不要指望通过寻找符合逻辑的借口而使自己度过难关。

弗兰克·亨利认识一个人，他说，当他看到自己投资的股票下跌时，心中十分愉快。如果他买了一些股票而其价格下跌时，他会再买进，用摊平法降低他的平均成本。价格越跌，他买进的越多，他的平均成本也越低。他为此感到快乐。这是一种心理幻象的伎俩，他因此获得了满足，却并没有致富。他陷入这种跌势达数年之久，仍不断地用摊平法自娱，甚至还天真地相信自己很精明。

THE ZURICH AXIOMS

长期计划所导致的危险后果是，你会认为未来是可以控制的。

永远不要为自己或让别人为你制订长期计划。

定律十二

论计划

投机策略

定律十二说明，为不可预知的未来制订长期计划是无用而且危险的。绝对不要在长期计划或长期投资上扎根。你应当对当前的事情立即做出反应。在危险出现后，你再进行投资，当风险隐藏起来后，你再收回它。你行动的自由最重要。不要轻易因为签署了什么而放弃自由。

定律十二说，你只需要一种长期计划，那就是要有旺盛的致富想法。至于如何去做则是不可预知和无从计划的。你所要知道的事是你总要设法去做。

定律十二 论计划

乔治和马莎在 20 世纪 40 年代认识并结了婚。乔治是一名会计师，任职于一家小会计师事务所。马莎是一家保险代理公司的秘书。正如那个时代的惯例，婚后不久，马莎就辞去了工作，专心当一名好妻子和好母亲。乔治的薪水不很高，但很稳定。他们的生活看起来很安定，也很舒服。马莎的父亲是一位小商人，为了使这对年轻夫妻的生活过得更好一些，他建议他们去找一名财务顾问制订一个长期计划。

这显然是一个明智的、值得钦佩的做法。所有长者都说，每对年轻夫妇都应该有计划，有计划的人和没有计划的人，在相同的处境下的感受是全然不同的。这就像《伊索寓言》中的蚂蚁和蚱蜢一样。顽强的、注重实干的蚂蚁为了过冬，工作了整整一个夏天。不事生产的蚱蜢却坐在太阳下歌唱了一个夏天。当然，最后，又老又穷的蚱蜢只能到处转悠，手持帽子乞求食物。而蚂蚁则说：“看吧，我告诉过你的。”

然而，在真正的生活中，蚂蚁却常常会死于杀虫剂或者被推土机铲断脖子。这是因为它们太在乎它们的根了（参见

苏黎世投机定律

定律六)，而这种根的意识就部分地来自于长期计划。蚱蜢则不同，它轻快地跳向末日。

乔治和马莎现在是一对 60 开外的退休夫妻，他们几乎破产了。如果他们继续活下去，他们可能会彻底破产，也可能一文不名而必须依靠施舍过日。他们长期计划中的任何一条最终都无法实现。

根据 20 世纪 40 年代的计划，他们退休后每月可以获得退休金和社会保险金共 700 美元，即年收入 8400 美元。这在 20 世纪 40 年代是一笔相当高的收入。事实上，按照当时的统计数据，这已经超过最高统计收入的 7500 美元了。在这种情况下，几乎很少有人想获得更多。

当然，在今天，每月 700 美元的收入只能够租到一间小公寓。但是要想包括食物、衣着、医药费用和其他日常开支，就难以应付了。

乔治和马莎的长期计划是想在退休时买一幢小房子。他们希望能用现金购买，那样就不用为每个月的贷款而操心了。按照这样的计划，他们必须在 65 岁时存够 2 万美元。

如果你在 20 世纪 40 年代拥有 2 万美元，你可以买到两幢房子，还可能有余钱买一辆车。但制订计划时，谁也不可能预见在 80 年代，这笔看似巨额的款项，恐怕连一个狗窝都买不到。

定律十二 论计划

乔治和马莎始终没有得到这 2 万美元，很多意外的花费（和所有人一样）和不幸使他们逐渐沦为贫困。

20 世纪 60 年代，因为非法篡改他人的财务数据，乔治的雇主遭遇到了一件混乱和有损名誉纠纷，以致最后宣告破产。乔治因此失业，他的长期退休计划也随之付诸东流。经过很长一段时间的寻找，他又找到一份工作，却不能再按他和马莎所计划的每月存 700 美元作为退休金了。从退休开始，他们不得不使用自己的存款。虽然存款的利息颇高（在 40 年代，2% ~3% 的利息颇为常见），但是本金却很快地在减少。

他们现在住在一间破旧的小公寓里，吃着罐头食品，大部分时间用来思考，这到底是怎么一回事？

事实上发生了两件事情：即长期计划和意外事件。

乔治和马莎太依靠他们的长期计划了，使自己深陷于它。本来乔治有几次机会可以获得比较有前景的新的工作机会，例如 he 可以和朋友合伙创业。他的朋友希望开一家自己的会计师事务所，并且现在也办得很成功。那时，乔治曾经能获得这个机会，但是，他却很害怕。他觉得这看起来太冒险了。他和马莎情愿按照计划过着平静安稳的生活，他们不希望冒任何风险。他们的生活计划已经订好了，这能确保他们在年老时将拥有一间不错的房子和为数可观的收入。一鸟

在手，又何必再去灌木丛中找新的鸟呢？

然而，他们正是被自己的长期计划欺骗了。他们从未想到，原本在他们手中的鸟也会飞走。正如定律所言，长期计划造成的错觉是，认为未来在可以控制的范围内。这是一种令人毛骨悚然的危险想法。

计划是相信秩序所产生的幻觉。

向前看，我能模糊地看到下星期可能发生的事，事物充分的连续性允

许我做出这样的推测。或许，我可以本星期三就制订出下星期三的财务计划。允许留白的话，我还能做出一个使人满意而可靠的预测，关于所有未来一周我和我妻子的股票、不动产、银行账户、银币，以及其他财产的价值变化。当然，每一个计划和预测都可能出错误。据我所知，股票市场可能会在下星期三之前崩盘；我可能会在开车时压到某个人的脚；也可能因为我得到的每一个五分镍币而受到控诉。尽管如此，我对未来7天的计划仍然感到相当的满意。这个计划可信度不高，但还能接受。

对未来一个月预测的可信度就明显地下降了。未来一年，那几乎很难预测。10年、20年，乃至更久远，根本就没有办法预测。你根本看不到一个轮廓或大概，甚至什么东西也看不到。这就像在黑暗里透过浓雾看东西一样，到底什么在等待我们，完全不知道。

定律十二 论计划

如果你连计划的内容都不知道，又怎么能建立一个可信的计划呢？

对于未来的长期计划根本不可预知，这有点像一个愚蠢的承诺。然而，人寿保险经纪人、投资顾问和其他专家却都在敦促家庭——尤其是年轻夫妻的家庭——这样做。他们会说：你应该制订一个长期计划，跟当时乔治和马莎当年一样，这样才值得称赞。

计划是相信秩序所产生的幻觉。经济学家、金融顾问和其他推荐 20 年计划的专家总是把金钱世界看成是有秩序的，就像一棵树一样，发生的变化非常慢，而且可以预测。放眼下一个世纪，他们看到的金钱世界会是这个样子：它将更大规模、更趋自动化，这也更多一点，那也更多一点。通过观察当今世界的特征，延续现在的一些趋势，他们得出了这些看似使人信服的理论。所有这些看上去都让人满意，并允许用一些长期计划进行调和。

所有这些充满希望的计划者不是没能认识到就是忽略这样的事实：金钱世界只是在一个有限的感觉上像树木的生长。仅仅凭借看到当今世界的一些趋势就认为自己能够预测未来，是非常可笑的。毫无疑问，一些趋势会逐渐消失或者在未来 20 年里发生巨大的改变，没有人能够知道结果会怎样。新的趋势迅速出现，没有人能够看到未知的事

情，所以结果必将使我们惊讶。繁荣和毁灭，动乱、战争、政府倒台、经济崩溃等，谁能知道我们将要面临的是什么呢？

你未来 20 年的金融事务被一个黑幕覆盖着，一丝光线也透不出来。你甚至无法得知这个金钱世界或者美元以后是否存在。

金钱世界只是在一个有限的感觉上像树木的生长。仅仅凭借看到当今世界的一些趋势就认为自己能够预测未来，是非常可笑的。

既然如此，就不要为自己制订长期计划，也别让别人为你做这种计划。它们只会挡你的路。取而代之，像蚱蜢一样，留在原地。与其试图调整事务以适应不可预知的未来，还不如在

事件还未发生时就做出反应。当你看到机会时就把握它们；遇到危机时就逃离它们。

你所需要的长期计划只有一个，就金钱而言，那就是要有旺盛的致富想法。至于怎样完成这个目标，你是不会预先知道的。我一直喜欢并投身于股票市场，而且常常在投资时竭尽心力为之。所以我估计，我将要达成目标的方法肯定与这个特殊的投机市场有关。

但是，这就是我所知道的所有关于我未来的财政情况了。因此，关于未来，我所能做的唯一准备就是，继续研究这个市场，继续学习和提高。如果你要把它看做是一个模糊

定律十二 论计划

的计划，它的确是。这就是我唯一的计划。

我的计划更类似于自由漂移。决心
学习所有投机方面的知识，但不要忽略
这种可能性——不，应该看到这种可能
性——环境会以意想不到的方式影响你

你所需要的长期计划只有一个，就金钱而言，那就是要有旺盛的致富想法。

获取投机的知识。不要让计划牵制你，不要像蚂蚁一样被牢牢粘住，最终成为推土机下的牺牲品。

THE ZURICH AXIOMS

次要定律十六

避开长期计划

定律十二 论计划

瑞士银行的一位高级管理者曾经告诉我一个凄惨的故事，那是关于一位名叫保拉的长期投资人所遭遇的毁灭性的命运。

保拉刚开始工作时，是福特汽车公司生产线上的一名工人。她利用公司的常规培训和职员自我提高计划，最后被擢升到管理层。这期间，保拉攒下了几千股福特公司的股票。当她 55 岁时，她的丈夫去世了，留给她一座位于底特律郊区的大房子和一座在佛罗里达州的度假别墅。保拉并不愿意继续拥有它们，于是，她决定把它们都卖了，然后从福特公司提前退休，把所有的钱都拿来买福特的股票。保拉想依靠股利安享天年。

这时正值 20 世纪 70 年代末期，福特当时支付每股股票红利约 2.6 美元。加上新买的股票，保拉持有将近两万股福特股票，这样，她每年可以从这些股票中获得约 5.2 万美元的红利。这些收入都要征税（除非收入只有 100 美元，这是我们慷慨的国家税务局所允许的）。但是加上很少的提前退休金补贴，保拉的生活可以过得安定而舒适。

她的经纪人，也是一位女士，曾一再打电话给保拉，警告她汽车业将出现问题。这位经纪人建议说，在股价下跌之前把福特的股票卖掉，或许是一个不错的主意。如果保拉只在乎自己的收入，那么为什么她不考虑买公用事业股呢？公用事业公司历年一直以现金形式支付较高的股利。它的股价涨势虽然迟缓，但股利却常能达到 9% 到 15%，这是许多其他公司所能支付的两到三倍。

但是保拉不同意这样做，她宁愿黏着福特。保拉了解这家公司，信任这家公司，觉得依靠它非常地踏实。至于股价可能下跌，保拉说，她根本不在乎。这是一个长期的投资。在可预见的将来，保拉不打算出售这批股票，她甚至不会每天在报纸上查询股价。涨了 $1/8$ ，降了 $1/8$ ，谁会在乎这些烦人的事情呢？

保拉不关心这个，她只在乎每个季度都能收获丰厚的红利。除了这个，保拉告诉经纪人，她宁愿把股票锁起来放入地窖，忘掉它。

1980 年福特改变了股利政策，从每股每年支付 2.6 美元降为 1.73 美元。保拉的收入降到了 3.46 万美元。

正如我们之前另一个章节里所提到的，1980 年，汽车业的困境越来越严重，所有大型轿车生产商的股票，包括福特的，都陷入了黑暗期。保拉早就应该脱身，但她却矢志

定律十二 论计划

不渝。

1981年，福特的股利下调到80美分，保拉的收入跌到了1.6万美元。

1982年，福特完全不发放红利了。保拉这时绝望了。在这个惨淡的日子里，她必须卖出4000股股票用以补贴生活费，并偿还部分积攒的债务。当然，股价在那时低得惊人，保拉必须以远远低于当初购买的价格卖出它们。

1983年，福特开始走出困境，公司董事会宣布发放50美分的股利。年初，保拉仅仅剩下1.6万股股票，在那一年里，她又卖出了另外2000股股票。保拉1983年的股利收入仅有7000美元左右。

1984年，形势大为好转。股利是
每股1.2美元，保拉剩下的1.4万股
的收入总共是1.6万美元。这可以维持她的生活，但并不是
她的长期计划所预期到的。

长期投资者是豪赌的人。

杰西·利弗莫尔（大名鼎鼎的股市天才）写道：“比起那些所谓的投资者任投资自行发展而蒙受的巨大损失来说，短期投资损失的钱是很少的。在我看来，长期投资者是豪赌的人。他们下了注，一直等待，直到事情变糟，最后输掉所有。聪明的投机者会……正确地行动，将损失降到最低。”

正像我们看到的，利弗莫尔不是百分之百的成功投机

第 11 章 苏黎世投机定律

者，他赢过，也输过，甚至输得暗无天日。但是他的投机头脑也因此饱受磨练，因此他的建议是中听的。

他的核心理念是：“长期投资者是豪赌的人。”

那是肯定的。打赌明天的事已经很冒险了，打赌二三十年以后的事，绝对是疯狂的行为。

长期投资，就像我们看到的很多例子一样，确实具有自身的吸引力。最主要的一点是它会减轻你做痛苦决定的压力。你只要做购买或持有的决定，然后你就可以高枕无忧了。这种做法迎合了懒惰或怯懦的人，我们所有人都有这两种惰性。而且，拥有了一个长期的安乐窝，你便感觉不用再为生计操心了，可以享有一种舒适的感觉。生活就是这样，除了黑暗什么也不能给你，除非你就想要这个。

长期投资的另一个诱人之处就是你可以省去经纪人的佣金。你越经常委托经纪人买进卖出股票、不动产或动产，就越需要付出更多的佣金。这在房地产领域可能更重要，因为这种交易需要的佣金很多，但是在其他投机领域，佣金常常像被小虫子叮了一口一样微不足道。因此，佣金并不是问题的关键。

你的经纪人当然愿意你时常进行投机行动，而不是长期呆着。你行动得越多，经纪人就赚的越多。在这种特别的情况下，他的实际利益和你的行动紧密相连。

定律十二 论计划

不要让自己保持不动。每一个投资者至少应该每 3 个月就重新计算一下，经常问问自己：“如果这是一次新的机会，我要不要把钱投进去？事态是不是会照着我的预期发展？”

这并不是让你为了活动而活动。但是假定你已经开始了投资，而环境发生了变化，而且是越变越糟，这时你又发现了另一个不错的机会，那么，赶紧改变现状。

促使我们困守在长期计划上的，并不只是惰性、怯懦或其他内在心理因素。庞大的销售压力也是其中一个原因。不少大公司就是如此，它们提供听起来不错的安排，让员工买自己公司的股票。你可以签约承诺每月购买很多股票，有些公司甚至在你的薪资单中直接扣钱，自动为你购买股票。你从来看不到这笔钱，这真是无痛的投资啊！

打赌明天的事已经很冒险了，
打赌二三十年以后的事，绝对是
疯狂的行为。

或者某些人告诉你，你要坚持哪一种安排。这种感觉怎么样？比如说，过去 20 年里，一直深陷于对通用股票的长期投资。1971 年，这只股票股价是 90 美元，但此后没再变化。

各个投资领域的经纪人也会向你推荐所谓“便利的”每月投机计划，你可以每月选定并购买你感兴趣的。这并不是残酷地将你绑死在长期投资上，但它确实有这种趋势。它的

苏黎世投机定律

危险在于他们在为你编造长期计划。“现在，让我们看看。如果我每月投资 $\times \times$ 美元在海澳电子工业公司，如果这只股票的价格每年上涨适度的 10%，那么到了 65 岁的时候，我将拥有 $\times \times$ 美元。我变富有了！”

你不能这么指望，我的朋友。

共同基金推销员也会宣扬一套具有说服力的长期哄骗计划，使你头昏目眩。他们同样也提供给你简便的每月投资计划，并且会送给你几个漂亮的图表，显示出如果你在 20 年前加入他们的计划，你会获得多美妙的收益。他们绝对不会告诉你，如果他们的表现很差，以至于没能实现期待的前景，未来将会多么可怕。

关于未来，你所能知道的就是它肯定要来。

还有寿险业，这是世界上最复杂的行业。经过分析，我们发现人寿保险只有两种：一种是要你植根于长期投资，另一种则相反。我的劝告是：避开前者。

长期投资寿险，有时被称为终身寿险或其他名称。它被设计来做两种事情：万一你没钱了，它会供养你的受益人，以及提供给你养老金。总之，它虽然有使你迷惑的种种形式，但有一点是不会变的：它非常昂贵。

那些和蔼可亲、穿着保守的推销员，在你的咖啡桌旁向你展示图表，说着关于长期计划的花言巧语，衷心希望你购

定律十二 论计划

买这种寿险。如果你签约了，他将会得到一笔不菲的佣金。他希望你能将钱 20 年，甚至 30 年的用于投保，这显然对他更为有利。

这类推销员的主要着眼点是，你不是买而是投资。如果一切进行顺利，最后你所投入的钱可以全部回收，或相当大的一部分是这样。其间，万一你意外死亡的话，你的家庭将获得保障。很不错，不是吗？

不是的，推销员要你做的明显是疯狂的活动。他要你承诺长期投资，每次投入几千元。然而谁知道这世界未来会怎么样？你今天坐在这里，把养老金拿去投资，但你怎能知道 10 年或 20 年后会怎样？也许，世界上无法预计的事会让养老金变得分文不值？你怎能把自己困在长期计划上呢？

如果你有家属，失去你后，他们将会陷入财政危机的话，你可以为了保护他们而买最灵活的保险。如果你死了，这笔钱将获得补偿，只有这个才是它的唯一目的。它并不能绑住你什么。如果你的家人并不需要你做这些，或者你的生活发生了什么改变，你就放弃这个保险，并停止支付保费就好了。而且因为支付的保费很低廉，你仍然会有钱投资于其他领域。

关于未来，你所能知道的就是它肯定要来。你不可能看清楚未来，但要准备在各种状况下迅速做出反应。如果你老是呆在一处，让机会从你身边溜走是愚蠢的。

苏黎世 投机定律

苏黎世语录

- ☆一个人应该只用一半的精力去工作，另一半时间去做投资或投机活动。
- ☆在投机上，乐观是可怕的，它可能麻痹你的神经，建设性的悲观是必要的。
- ☆投机者要学会如何去输，在船开始下沉时，要能够立即跳出去。
- ☆减少贪婪，你将有更多的致富机会。不要过度压榨你的运气。
- ☆经济学家对未来并不比你我知道的更多，我们为什么仍然要听信他们的预测呢？

责任编辑/刘晨

投稿电话：010-88377716 E-mail:myxoid@126.com
图书营销策划部：010-68310327 Email:ceph0327@126.com
订购：010-68344225 68341878 68319116

封面设计/谭雄军
TEL:13651393672

建议上架类别·投资

ISBN 978-7-5017-7443-2



9 787501 774432 >

定价：29.80元